الكتاب الذي بيع منه
أكثر من مليوني نسخة

أسرار نجاحٍ شعوب الحضارات القديمة
أكثر الكتب تحفيزاً على الإطلاق في مجال الثروة والمال

جورج كلاسون

أغنى رجل في بابل





مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ليست مجرد مكتبة...

أغنى رجل في بابل

أسرار نجاح شعوب الحضارات القديمة

أكثر الكتب تحفيزاً على الإطلاق في مجال الثروة والمال

جورج كلاسون

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة



"ما الذي يمكن أن يقدمه كتاب تم تأليفه في العشرينيات من القرن الماضي للمستثمرين المعاصرين بشأن مواردهم المالية؟ الكثير والكثير إذا كان هذا الكتاب هو مجموعة الحكايات الرائعة التي يقدمها جورج كلاسون وتوضح أساسيات التعامل مع المال. إنه لهدية عظيمة مقدمة للخريجين الجدد أو أي شخص آخر يشعر بالحيرة في عالم المال، كما أنه مادة ممتعة ومنعشة حتى لأكثر المستثمرين خبرة".

ـــ لوس أنجلوس تايمز

إن مستقبلك ممتد أمامك، مثل طريق يقود إلى أرض واسعة. وعلى طول هذا الطريق ستجد أن لديك طموحات تتمنى أن تُحققها، ورغبات تود أن تُشبعها.

ولكي تحقق هذه الطموحات والرغبات، يجب أن تكون ناجحاً في تعاملك مع المال. استخدم مبادئ التعامل مع المال الموضحة لك في الصفحات التالية، واترك هذه المبادئ لتقودك بعيداً عن ندرة المال في المحافظ الخاوية، وإلى تلك الحياة الخصبة السعيدة التي تجعلها المحفظة المتخمة بالمال أمراً ممكناً.

إن قوانين المال هي قوانين عالمية ولا تتغير تماماً مثل قانون الجاذبية الأرضية. أتمنى أن يثبت أن تلك القوانين ستكون أساساً أكيداً لك، تماماً مثلما أثبتت للعديدين من قبل، لضمان الحصول على محفظة متخمة بالمال ورصيد كبير في البنك وتحقيق التقدم المالي.

المال هو الوسيلة التي يقاس بها النجاح الدنيوي.

المال هو الذي يمكننا من التمتع بأفضل ما تمنحه لنا الحياة.

المال ميسور بوفرة لهؤلاء الذين يفهمون القوانين البسيطة التي تحكم كسبه.

يحكم المال اليوم نفس القوانين التي كانت تحكمه منذ ستة آلاف عام، عندما كانت شوارع بابل تعج بالأثرياء.

انظر، المال ميسور بوفرة
لهؤلاء الذين يفهمون القوانين البسيطة
التي تحكم كسبه

١. ابدأ في ملء محفظتك
٢. تحكم في نفقاتك
٣. اعمل على إنماء ثروتك
٤. حافظ على ثروتك من الضياع
٥. استغل منزلك في عمل استثمارات مربحة
٦. اضمن دخلاً ثابتاً لمستقبلك
٧. ضاعف من قدرتك على الكسب

-- أغنى رجل في بابل

اقرأ الكتاب لتعرف المزيد!

المحتويات

تقديم .... ج

الرجل الذي كان يحلم بالثراء ١

أغنى رجل في بابل ٩

الطرق السبع للتغلب على المحافظ الخاوية ٢٣

كيفية التعامل مع الفرص ٤٦

القوانين الخمسة التي تحكم التعامل مع المال ٥٩

تاجر الجواهر في بابل ٧٥

أسوار بابل ٩٢

تاجر الإبل في بابل ٩٨

ألواح بابل الصلصالية ١١١

الرجل الأكثر حظاً في بابل ١٢٢

نبذة تاريخية عن مدينة بابل ١٤٥

أغنى
رجل
في بابل



تقديم

إن ازدهار أي دولة يعتمد في المقام الأول على الازدهار المالي الشخصي لكل فرد فيها.

ويتعامل هذا الكتاب مع النجاحات الشخصية لكل واحد منا. والنجاح يعني الإنجازات الناتجة عن مجهوداتنا وقدرتنا. والإعداد المناسب هو الأساس للنجاح. إن أفعالنا لن تكون حكيمة إلا بحكمة أفكارنا، وأفكارنا لن تكون حكيمة إلا بحكمة تفهمنا للأمور.

وقد اصطلح على أن هذا الكتاب، والذي يعرض طرقاً علاجية للتغلب على خلو المحافظ من المال، هو دليل لفهم الأمور المالية. وهذا هو الهدف منه: تقديم رؤية واضحة إلى أولئك الذين يطمحون لتحقيق نجاح مالي، تساعدهم على كسب المال، والحفاظ عليه، وجعل الفائض منه يجني المزيد من المال.

في الصفحات التالية، سنعود بذاكرتنا إلى الوراء، إلى بابل، إلى المهد الذي نشأت فيه المبادئ الأساسية لجني المال، تلك المبادئ المسلم بها والمستخدمة الآن في كل أنحاء العالم.

والمؤلف يتمنى للقراء الجدد أن يجدوا في صفحات هذا الكتاب نفس الحافز لتنمية حساباتهم البنكية، وتحقيق نجاحات مالية كبيرة، وأن يجدوا الحل لمشاكلهم المالية المستعصية، وهي نفس المشاكل التي يعبر عنها القراء من كل أرجاء العالم.

الرجل الذي كان يحلم بالثراء

كان "بانسر"، صانع المركبات في بابل، محبطاً تماماً. فقد كان يجلس على مقعده فوق السور العريض المنخفض المحيط بممتلكاته، وينظر بأسى إلى منزله المتواضع وورشته المفتوحة والتي تقف فيها مركبة مكتملة الصنع جزئياً.

وكانت زوجته كثيراً ما تقف أمام بابه المفتوح لتذكره بنظراتها الماكرة نحوه أن حافظة الطعام دوماً ما تكون خالية الوفاض وأنه لابد أن يكون في ورشته الآن ليعمل على الانتهاء من صنع تلك المركبة، فيدق ويقطع ويلمع ويطلي ويشد الجلد بإحكام على إطارات العجلات، ويُعدها للتسليم حتى يحصل على المال من زبونه الثري.

وعلى الرغم من ذلك، كان يجلس متبلداً فوق سور منزله بجسده الضخم مفتول العضلات. إذ كان عقله المتبلد يكافح بصبر مشكلة لم يستطع أن يجد حلاً لها. كانت حرارة الشمس الحارقة، والتي تميز بها هذا الوادي الواقع على ضفاف نهر الفرات، تحرق جسده بلا رحمة. وكانت قطرات العرق المتكونة على جبينه تسيل حتى تصل إلى شعر صدره الكثيف.

وخلف منزله هذا كانت ترتفع الأسوار المصطفة العالية والمحيطة بقصر الملك الكبير ببرجه المزخرف الشاهق والذي يكاد يشق السماء. وتحت ظلال هذه الفخامة كان يقع منزله المتواضع وكثير من المنازل الأخرى الأقل روعة بكثير ولكنها ذات شكل جيد. وقد كانت هذه هي طبيعة بابل: خليط من الفخامة والقذارة، الثراء الفاحش والفقر الأليم، مكتظة كلها مع بعضها، بلا تخطيط أو نظام داخل الأسوار العالية التي تحيط بالمدينة لتحميها.

ولو كلف نفسه عناء الالتفات والنظر إلى الخلف، لرأى مركبات الأغنياء وما تحدثه من ضجيج وهي محتشدة بجانب التجار الذين يرتدون الصنادل والشحاذين حفاة الأقدام. حتى الأغنياء كانوا مضطرين إلى أن يسيروا على جانبي الطريق حتى يخلوه لطوابير طويلة من العبيد الذين يحملون المياه، حيث يحمل كل واحد منهم على ظهره قِرْبَةً ثقيلة من جلد الماعز مملوءة بالماء ليقوم بصبِّها عند الحدائق المعلقة.

كان بانسر غارقاً تماماً في التفكير في مشكلته لدرجة جعلته لا يصغي أو يلتفت إلى الهرج والمرج الذي تعج به هذه المدينة النشطة. حتى أتاه على غير المتوقع صوت رنين ناشئ عن العزف على القيثارة، مما جعله يفيق من أحلام اليقظة الغارق فيها، ويلتفت وينظر إلى ذلك الوجه الرقيق والمبتسم، وكان هذا هو أعز أصدقائه "كوبي"، عازف القيثارة.

بدأ كوبي حديثه بتحية كبيرة قائلاً: "أتمنى أن يُنعم عليك بوفرة العيش يا صديقي العزيز، على الرغم من أنه يبدو أنك تتمتع بالكثير من النعم حتى إنك غير محتاج لأن تعمل. وأنا سعيد لتمتعك بهذا الحظ الجيد. والأكثر من ذلك أنني أود أن أتقاسمه معك. فأرجوك، أخرج شيكلين فقط من كيس نقودك، والذي لابد أنه ممتلئ

مثل ورشتك التي أنت منشغل بالعمل فيها، وأقرضهما لي لما بعد عيد النبلاء الليلة، وسأردهما لك بأسرع مما تتخيل".

فرد عليه بانسر وهو مكتئب قائلاً: "لو كنت أملك شيكلين، لما أقرضتهما لأحد، حتى لو كان أنت يا أعز أصدقائي، وذلك لأنهما حينئذ سيكونان ثروتي، كل ثروتي. وأعتقد أنه ما من أحد يمكنه أن يُقرض ثروته كاملة، ولا حتى لأعز صديق له".

تعجب كوبي بدهشة حقيقية قائلاً: "ماذا، أنت لا تملك شيكلاً واحداً في كيس نقودك، ومع ذلك تجلس مثل التمثال فوق السور؟! إذن فلمَ لم تكمل هذه المركبة؟ وما الطريقة الأخرى التي يمكنك أن تلبي بها احتياجات شهيتك المفتوحة دائماً؟ إن هذا لا يليق بك أبداً يا صديقي. أين طاقتك التي لا تنتهي؟ أهناك ما يزعجك؟ هل ابتلتك الدنيا بمشكلاتها؟".

فرد عليه بانسر موافقاً: "أعتقد أنه عذاب ملقى علي، لقد بدأ الأمر بحلم –حلم بلا معنى– رأيت فيه أني رجل غني ويتدلى من حزامي كيس نقود جميل مثقل بالعملات المعدنية، ألقي منه بلا مبالاة للشحاذين، وكانت هناك عملات فضية أشتري بها حُلياً مبهرجة لزوجتي، وأشتري لنفسي كل ما أرغب فيه، وكانت هناك عملات ذهبية جعلتني أشعر بالأمان على مستقبلي، ولا أخشى من إنفاق تلك العملات الفضية. ويا له من شعور رائع بالاطمئنان ذلك الذي كان في نفسي! ولو رأيتني حينذاك، ما كنت لتعرف أنني صديقك الكادح، وما كنت لتعرف زوجتي حتى؛ لأن وجهها قد أصبح خالياً من التجاعيد ومشرقاً بالسعادة، لقد كانت تلك المرأة المبتسمة كما كانت في الأيام الأولى لزواجنا".

علق كوبي قائلاً: "يا له من حلم سعيد بحق، ولكن لماذا يجب لمشاعر مبهجة كهذه أن تجعلك تجلس على سور منزلك، وأنت مكتئب هكذا؟".

"أحقاً تسأل عن السبب؟ ذلك لأني عندما استيقظت وتذكرت كيف أن كيس نقودي فارغ، اجتاحني شعورٌ بالثورة والتمرد. دعنا نناقش هذا الموضوع سوياً، فنحن في قارب واحد، كما يقول البحارة. عندما كنّا صبياناً، كنا نذهب إلى المعلمين كي نتلقى منهم الحكمة والمعرفة. وعندما كنا شباباً كان كل منا يشاطر سعادته مع الآخر. وعندما صرنا رجالاً ناضجين، كنا دائماً صديقين حميمين. كنا قانعين بما قسم لنا، و كنا راضين بالعمل لساعات طويلة وكنا ننفق بلا اكتراث ما نكسبه. ولقد كسبنا الكثير من المال في السنوات الماضية، ولكننا الآن أصبح يتعين علينا أن نحلم بتلك الأيام لكي نعرف السعادة الناشئة عن المال. يا للعجب! هل نحن نزيد بأي شكل من الأشكال عن الخرفان الصماء؟ إننا نعيش في أغنى مدينة في العالم كله، فحتى الرحالة يقولون: ما من مدينة تناهزها في ثرائها. إنها بالنسبة لنا معنى للثراء، ولكننا لا نساوي شيئاً بالنسبة لها. وبعد مرور منتصف العمر الذي قضيناه في العمل الشاق، فأنت يا صديقي العزيز لا تملك مالاً في كيس نقودك وتطلب مني أن أقرضك شيئاً ضئيلاً وهو شيكلان، حتى انتهاء عيد النبلاء هذه الليلة. إذن فبماذا أرد عليك؟ هل أقول: ها هو ذا كيس نقودي وسنتقاسم بسعادة ما فيه من مال؟ لا، فأنا أعترف لك بأن كيس نقودي فارغ تماماً مثل كيس نقودك. ما الأمر إذن؟ لمَ لا نقدر على كسب الفضة والذهب بكمية أكبر مما تكفينا للمأكل والملبس؟".

ثم أردف قائلاً: "فكر أيضاً في أبنائنا. ألن يسيروا على نهج آبائهم؟ هل سيضطرون هم وعائلاتهم وأبناؤهم وعائلات أبنائهم إلى أن يعيشوا طوال حياتهم في غمرة مجتمع تملؤه كنوز من الذهب، ولكنهم وعلى الرغم من ذلك سيرضون مثلنا تماماً بالمأدبة التي تحتوي على لبن الماعز الرائب والعصيدة؟".

رد عليه كوبي وقد تملكته الحيرة: "إنني لم أرك أبداً طوال سنين صداقتنا تتحدث بمثل هذه الطريقة".

"لأني طوال هذه السنين لم أكن أفكر بمثل هذه الطريقة. إنني منذ الصباح الباكر وحتى يوقفني الظلام الدامس أعمل جاهداً في صنع أروع المركبات، والتي لا يستطيع أي إنسان آخر أن يصنع مثلها، وأتمنى من كل قلبي أن أعمالي الثمينة هذه سوف يتم تقديرها في يوم ما وتُغدق علي عندئذ ثروة هائلة. ولكن هذا لم يحدث أبداً، وقد أدركت في النهاية أنه لن يحدث أبداً. ولذا فإن قلبي حزين. إنني أتمنى أن أصبح رجلاً ثرياً. وأتمنى أن أملك أراضي وأنعاماً، وأن يكون لدي ملابس رائعة ومال كثير في كيس نقودي. وأنا مستعد للعمل جاهداً من أجل الحصول على هذه الأشياء بكل ما أوتيت من قوة، وبكل ما تملك يداي من مهارات، وبكل الدهاء الذي أملكه في عقلي، ولكنني أتمنى أن تكافئ مجهوداتي هذه بإنصاف. فما خطبنا؟ أسألك مرة أخرى! لمَ لا نستطيع أن نملك نصيبنا المستحق من الأشياء الجيدة التي يملكها بوفرة أولئك الذين يملكون الذهب الذي يشترونها به؟".

فرد كوبي قائلاً: "أتظن أن عندي إجابة لهذا؟ إنني لست أكثر منك رضاءً عما يحدث؛ إذ إن كل أموالي التي أكسبها من وراء قيثارتي هذه، سريعاً ما تنفق، وغالباً ما أضطر إلى أن أخطط وأدبر حتى لا تتضور عائلتي جوعاً. كما يوجد في صدري أيضاً شوق عميق لأن أمتلك قيثارة كبيرة الحجم تستطيع أن تعزف بحق تلك الألحان الموسيقية التي يموج بها عقلي. فبمثل هذه الآلة أستطيع أن أعزف ألحاناً أكثر عذوبة وروعة مما سمعها حتى الملك من قبل".

"إنك لابد وأن تمتلك هذه الآلة، فلا أحد في بابل يمكنه أن يعزف عليها بعذوبة، بل وبروعة كبيرة، مثلما تفعل أنت، وليس الملك فقط هو الذي سيسعد بها، ولكن الجميع سوف يسعدون بها أيضاً. ولكن كيف سيمكنك أن توفر المال اللازم لشرائها بينما نحن

الاثنان فقراء تماماً مثل ما عند الملك من عبيد؟ أنصت إلى صوت الجرس! إنهم قادمون نحونا". ثم أشار إلى طابور طويل من أنصاف العراة الكادحين من حاملي المياه وهم يمشون بتثاقل وتعب شديد في ذلك الشارع الضيق القادم من النهر، حيث يتقدمون في صفوف مكونة من خمسة أفراد، وكل منهم ينحني تحت قربة مياه ثقيلة.

وأشار كوبي إلى حامل الجرس الذي يمشي في المقدمة بلا حملٍ يحمله وقال: "يا له من رجل ذي بنية رائعة ذلك الذي يقودهم. من الواضح أنه رجل ذو شأن في بلده".

فرد بانسر موافقاً: "إن هناك الكثيرين من الرجال ذوي البنية القوية في هذا الطابور، مثلنا تماماً. فهناك رجال طوال القامة وشقر قادمون من الشمال، وهناك رجال سود قادمون من الجنوب، وهناك رجال قمحيون قادمون من البلاد المجاورة. الكل يمشي ذهاباً وإياباً من النهر وإلى الحدائق، يوماً بعد يوم، وعاماً بعد عام. لا يبدو أن هناك أي نوع من السعادة على وجوههم، فهم ينامون على أسِّرة من القشّ، ويأكلون عصيدة من الحبوب المتحجرة. فيا له من أمر مثير للشفقة يا كوبي!".

"وأنا أيضاً أشفق عليهم، رغم أنك جعلتني أرى أننا لسنا أفضل حالاً منهم بكثير، مع أننا نسمي أنفسنا بالرجال الأحرار".

"هذه هي الحقيقة يا كوبي. فكرة بغيضة رغم أنها أمر واقع. فنحن لا نتمنى أن نعيش عاماً بعد عام تلك الحياة التي تشبه حياة العبيد. نعمل ونعمل ونعمل! ولا نحقق شيئاً".

فتساءل كوبي قائلاً: "ألا يمكن أن نستكشف ما قام به الآخرون كي يكسبوا الذهب ونحذو حذوهم؟".

فرد بانسر بعد تفكير عميق: "ربما هناك بعض الأسرار التي يمكن أن نتعلمها إذا طلبنا ذلك ممن على دراية بها".

فاقترح كوبي قائلاً: "لقد صادفت اليوم صديقنا القديم، أركاد، وهو ممتطياً مركبته الذهبية. ويجب أن أقول إنه لم يتغاضَ عن شخصيتي المتواضعة مثلما يفعل الكثيرون ممن في نفس منزلته الاجتماعية، ويعتبرون أن من حقهم أن يفعلوا هذا. ولكنه بدلاً من ذلك لوّح لي بيده حتى أن كل الواقفين قد رأوه وهو يلقي بتحياته ويمنح ابتسامة صداقة إلى كوبي، عازف القيثارة".

فقال بانسر متأملاً: "يقال إنه أغنى رجل في بابل كلها".

فرد كوبي قائلاً: "إنه غني جداً حتى إنه يقال إن الملك قد طلب مساعدته المالية في شئون الخزينة".

فقاطعه بانسر قائلاً: "غني جداً، إنني أخشى إذا قابلته في ظلام الليل الدامس أن أقوم بسرقة كيس نقوده المتخم بالمال".

فرد كوبي مستنكراً: "هراء... إن ثروة الرجل ليست في كيس نقوده الذي يحمله. إذ إن كيس النقود المتخم بالمال سريعاً ما ينفد ما لم يكن هناك مورد متجدد يعمل على إعادة ملئه ثانية. إن أركاد يملك مورداً مالياً يجعله يحافظ بثبات على ملء كيس نقوده مهما كبر حجم نفقاته السخية".

فهتف بانسر فجأة قائلاً: "مورد مالي، إنه ذلك الشيء الذي أبحث عنه، فأنا أتمنى أن يكون لدي مورد مالي يحافظ على تدفق المال لكيس نقودي حتى لو جلست على سور منزلي أو سافرت إلى بلاد بعيدة. لابد وأن أركاد يعلم كيف يمكن أن ينشئ المرء لنفسه مورداً مالياً ثابتاً. أتظن أن هذا أمر يمكنه أن يوضحه لعقل متبلد التفكير مثل عقلي؟".

فرد كوبي قائلاً: "يخيل إلي أنه قد أعطى معرفته هذه إلى ابنه "نوماسير". ألم يذهب إلى مدينة نينيفيه كما يقال، وبدون أي مساعدة من والده، أصبح واحداً من أغنى الرجال في تلك المدينة؟".

فتألق بريق جديد في عيني بانسر وقال: "لقد أوحيت لي يا كوبي بفكرة نادرة. فلن نتكلف شيئاً إذا ما طلبنا نصيحة حكيمة من صديق جيد مثل أركاد، والذي كان دوماً صديقاً فاضلاً. دعنا نغفل أن أكياس نقودنا خاوية تماماً منذ عام مثل عش الصقر. لن ندع هذا الأمر يوقفنا، فما يؤرقنا هو عدم وجود ذهب بحوزتنا في وسط هذا الرخاء الوافر من حولنا. ونتمنى أن نكون رجالاً أغنياء. فتعالَ لنذهب إلى أركاد ونسأله كيف يمكننا نحن أيضاً أن نضمن موارد مالية ثابتة لأنفسنا".

"إنك تتحدث بتحفيز حقيقي يا بانسر, حتى إنك أوحيت لعقلي بفهم جديد، وجعلتني أدرك السبب في أننا لم نحقق أي قدر من الثراء؛ فنحن لم نسعَ لذلك أبداً. لقد كنت تعمل بجهد كبير وبصبر كي تصنع أقوى المركبات في بابل كلها. وكنت تكرس أفضل مساعيك لتصل إلى هذا. ولذا فلقد كنت تنجح دائماً في ذلك. وقد كافحت أنا كثيراً كي أصبح أمهر عازف للقيثارة. ولقد نجحت في ذلك أيضاً.

"لقد نجحنا في تحقيق تلك الأشياء التي بذلنا أفضل مساعينا لتحقيقها، وكنا سنبقى على هذا النحو إلى الأبد، لولا أننا الآن وفي النهاية قد رأينا بارقة أمل تسطع أمامنا مثل ذلك الضوء الناتج عن شروق الشمس، وتحثنا على التعلم أكثر حتى نحقق نجاحاً أكبر. فبهذا الفكر الجديد، نستطيع أن نجد طرقاً شريفة لتحقيق رغباتنا".

فرد بانسر محفزاً إياه: "دعنا نذهب اليوم إلى أركاد، ودعنا أيضاً نطلب من أصدقاء آخرين ممن كانوا معنا في أيام الصبا، وليس حالهم أفضل من حالنا، بأن يرافقونا في الذهاب إليه حتى يشاركونا في الاستفادة من حكمته".

"لقد كنت يا بانسر دائماً كثير الاهتمام بأصدقائك هكذا، ولذلك فأنت تملك أصدقاء كثيرين. سيكون الأمر مثلما قلت: سنذهب اليوم إلى أركاد وسنصطحبهم معنا".

أغنى رجل في بابل

كان هناك في بابل القديمة رجل ثري جداً يدعى أركاد. وكان هذا الرجل مشهوراً في طول البلاد وعرضها بثروته العظيمة. كما كان أيضاً مشهوراً بسخائه. وكان كريماً في الإنفاق على أعمال الخير. كما كان كريماً مع عائلته. وكان سخياً في نفقاته الشخصية. ولكن على الرغم من ذلك، كانت ثروته تتزايد بسرعة في كل عام بمعدل يزيد عما ينفقه منها.

أتى إليه ذات يوم مجموعة من أصدقاء الصبا وحدثوه قائلين: "إنك أكثر حظاً منا يا أركاد، إذ أصبحت أغنى رجل في بابل كلها، بينما نحن لازلنا نكافح من أجل البقاء. أصبح في مقدورك أن ترتدي أفخر الثياب وتستمتع بأندر المأكولات، بينما نحن لابد وأن نشعر بالرضا إذا تمكّنا من كساء عائلاتنا بثياب متواضعة وإطعامهم بأفضل ما نستطيع أن نوفره.

"ولكننا كنا سواسية فيما مضى. كنا نتلقى تعليمنا على يد نفس المعلم، وكنا نلهو بنفس الألعاب، ولم تكن حتى تتفوق علينا في الدراسة أو في اللعب. وفي السنوات التي تلت ذلك، لم تكن أكثر منا شرفاً.

"لم تكن تعمل بكدٍ أو بإخلاص أكبر مما كنا نحن نعمل. ولكن لمَ اصطفاك القدر من بيننا وجعلك تستمتع بكل متع الحياة بينما تجاهلنا نحن، من نستحقها مثلك تماماً؟".

وهنا رد أركاد على ذلك معترضاً وقال: "إن السبب في عدم كسبكم لمالٍ أكثر مما يكفي لتعيشوا حياة متواضعة في تلك السنوات التي تلت شبابنا يرجع إلى أنكم قد فشلتم في تعلم القوانين التي تحكم بناء الثروة، أو أنكم لم تلتزموا بها".

"إن القدر متقلب دائماً، ولا يأتي بالخير الدائم لأي إنسان. بل على العكس تماماً، فقد يأتي بالفقر والإفلاس لكل من أغدق عليهم بمال لم يبذلوا جهداً في كسبه، وكانوا أشخاصاً مبذرين. وهؤلاء سرعان ما يبددون ما يعطيه لهم ثم يتركون أسرى لشهواتهم ورغباتهم الغامرة التي أصبحوا لا يملكون القدرة على إشباعها. وهناك آخرون، وهم المفضلون لديه، يصبحون بخلاء ويدخرون أموالهم خوفاً من تبديدها، لأنهم يعرفون أنهم لا يملكون القدرة على تعويضها. كما أنهم يتركون أنفسهم أسرى للخوف من اللصوص ويحكمون على أنفسهم بالعيش في جوع وبؤس لا يعلم عنه الناس شيئاً.

"وقد يكون هناك آخرون ممن يحصلون على ثروة بدون جهد منهم، ولكنهم يضيفون إليها ويسعون دائماً ليكونوا مواطنين سعداء ومرتاحي البال. ولكن ما أقل هؤلاء الناس، فأنا أعرف عنهم عن طريق السمع فقط. فكروا في أولئك الذين ورثوا ثروة مفاجئة، وانظروا إن كانت تلك الأمور لا تنطبق عليهم".

اعترف أصدقاؤه بأن هناك رجالاً يعرفونهم ممن ورثوا ثروة كبيرة تنطبق عليهم هذه الكلمات، وطلبوا منه أن يشرح لهم كيف أصبح مالكاً لكل هذا الثراء، لذا استمر في حديثه قائلاً:

"إبان شبابي، نظرت حولي وفكرت في كل الأشياء الجيدة التي تجلب السعادة والاطمئنان، وأدركت أن الثروة تزيد من فعالية هذه الأشياء.

"فالثروة هي القوة. وبها يمكنك تحقيق الكثير من الأشياء.

"يمكنك أن تزين منزلك بأغلى الأثاثات.

"ويمكنك أن تبحر عبر البحار البعيدة.

"ويمكنك أن تنعم بأشهى المأكولات المتوفرة في البلاد البعيدة.

"ويمكنك أن تشتري الحليّ المصنوعة من قِبَل صائغي الذهب وملمعي الأحجار الكريمة.

"يمكنك أن تفعل كل هذه الأشياء وكثيراً من الأشياء الأخرى التي تضمن البهجة للحواس والإشباع للروح.

"وعندما أدركت كل هذه الأشياء، عزمت في قرارة نفسي على أن أطالب بنصيبي في الخيرات المتوفرة في الحياة. لم أكن من أولئك الذين يقفون بعيداً وينظرون بحسد إلى الآخرين وهم يستمتعون. كما لم أكن قانعاً بأن أرتدي الثياب الرخيصة المتواضعة. لم أكن لأرضى أن أنال حظ رجل فقير، بل على العكس تماماً، فقد كنت أعمل على أن أكون ضيفاً على هذه المأدبة المليئة بالخيرات.

"ولما كنت، كما تعرفون جميعاً، ابناً لتاجر بسيط، وفرداً في عائلة كبيرة ليس لديها أي أمل في الإرث، كما قلتم صراحة، فقد توصلت بعقلي وقدرتي إلى أنه إذا أردت أن أحقق ما أصبو إليه، فإن الأمر سيتطلب الوقت والدراسة.

"بالنسبة للوقت، فكل الرجال لديهم من الوقت الكثير. وأنتم جميعاً قد ضيعتم ما يكفي من الوقت الذي كان يمكن أن تجعلوا فيه من أنفسكم رجالاً أثرياء. ولكنكم رغم ذلك، وكما تعترفون، ليس لديكم الآن شيء تتباهون به سوى عائلتكم الفاضلة، والتي يمكنكم أن تفخروا حقاً بها.

"وبالنسبة للدراسة، ألم يخبرنا معلمنا الحكيم بأن التعليم نوعان: النوع الأول هو الأشياء التي نتعلمها ونعرفها، والنوع الآخر هو الممارسة التي تعلمنا كيف نكتشف ما لا نعرفه؟

"لذا فقد قررت أن أكتشف كيف يمكن للإنسان أن يجمع ثروة كبيرة، وعندما اكتشفت ذلك، قررت أن أجعل هذا الأمر مهمتي وأن أنجزها بطريقة متقنة. أليس من الحكمة أن نستمتع بالحياة ما دامت تشرق علينا الشمس؟

"وجدت بعدئذ وظيفة عملت فيها كناسخ في دار المحفوظات، وعملت ساعات طويلة كل يوم في الكتابة على الألواح الصلصالية، وظللت أعمل أسبوعاً بعد أسبوع، وشهراً بعد شهر، ولكنني لم أستطع أن أدخر شيئاً في النهاية. فالطعام والملبس وبعض الأشياء الأخرى التي لا أتذكر ماهيتها قد استنفدت كل أجري، ولكني لم أفقد عزيمتي وتصميمي.

"وفي يوم من الأيام، أتى 'ألجاميش'، التاجر الثري، إلى بيت مُعلم المدينة، وطلب نسخة من القانون التاسع، وقال لي: 'يجب أن أحصل على طلبي هذا خلال يومين، وإذا أنجزت هذه المهمة قبل انتهاء هذا الوقت، فسأعطيك قطعتين من النحاس'.

"لذا فقد عملت بكدٍ، ولكن نص القانون كان طويلاً، وعندما عاد ألجاميش، لم أكن قد انتهيت من عملي بعد. استشاط غضبه حتى أني لو كنت عبداً عنده، لكان قد ضربني. ولكن لأنني كنت أعرف أن معلم المدينة ما كان ليسمح له بإيذائي، لم أكن خائفاً، لذا فقد قلت له: 'ألجاميش، أنت رجل غني جداً. أخبرني كيف أصبح غنياً مثلك، وسأعكف طوال الليل على نقش هذا اللوح، وعندما تشرق الشمس سأكون قد انتهيت منه'.

"فرد علي مبتسماً وقال: 'يا لك من ماكر طموح، ولكن دعنا نعتبرها صفقة'.

"وعليه فقد ظللت أعمل طوال الليل، رغم آلام ظهري ورائحة فتيلة المصباح التي سببت صداعاً في رأسي، إلى أن أصبحت أرى بصعوبة. ولكن عندما عاد ألجاميش مع شروق الشمس، كنت قد انتهيت من نقش الألواح.

"قلت له: 'أخبرني الآن بما وعدتني به'.

"فرد علي رداً عطوفاً وقال: 'لقد أوفيت بالجزء الخاص بك من الصفقة يا بني، وأنا مستعد لأفي بالجزء الخاص بي. سأخبرك بهذه الأشياء التي تتمنى معرفتها، فأنا الآن رجل عجوز ولساني العجوز يحب أن يتحرك بالكلام. وعندما يأتي الشباب إلى الكبار من أجل النصيحة، فسيتلقون حكمة السنين. ولكن الشباب في أغلب الأحيان يعتقدون أن الشيوخ يعرفون فقط حكمة الأيام الماضية، ولذا فهم لا يستفيدون شيئاً. ولكن عليك أن تتذكر أن الشمس التي تشرق اليوم هي نفس الشمس التي كانت تشرق عندما جاء والدك إلى الحياة، وستظل تشرق عندما يموت آخر أحفادك.

"ثم أردف قائلاً: 'إن أفكار الشباب هي أضواء ساطعة تلمع بعيداً، تماماً مثل الشهب التي غالباً ما تصنع بريقاً في السماء. ولكن حكمة الشيوخ كالنجوم الراسخة التي تلمع ولا يتبدد نورها حتى إن البحارة يعتمدون عليها في تحديد وجهتهم.

"'وانتبه لكلماتي جيداً؛ لأنك لو لم تفعل، فستفشل في استيعاب الحقيقة التي سأخبرك بها، وستظن أن عملك طوال الليل قد ذهب سدى'.

"ثم نظر إلي بدهاء من تحت حاجبيه الأشعثين، وقال لي بنبرة منخفضة وقوية: '*لقد وجدت الطريق إلى الثراء عندما قررت أن أحتفظ بجزء من إيراداتي*. وأنت أيضاً يجب أن تقوم بذلك'.

"ثم استمر في النظر إلي بنظرةٍ شعرت وكأنها تخترقني، ولكنه لم يقل شيئاً بعد ذلك.

"فسألته: 'أهذا هو كل شيء؟'.

"فرد علي قائلاً: 'إن هذا كفيل بأن يغير عقلية راعي الأغنام إلى عقلية التاجر'.

"فتساءلت قائلاً: 'ولكنني أحتفظ فعلاً بكل إيراداتي، فهل هذا تصرف سليم؟'.

"فرد علي قائلاً: 'إن هذا بعيد عن الصواب، أفلا تدفع إلى الترزي؟ أفلا تدفع إلى صانع الأحذية؟ أفلا تدفع مالاً من أجل الحصول على طعام تأكله؟ هل يمكنك أن تعيش في بابل بلا إنفاق؟ ما الذي ادخرته في جيبك من مكاسبك في الشهر المنقضي؟ وماذا عن العام الماضي؟ يا لك من أبله! إنك تدفع لكل الناس فيما عداك أنت. فيا لك من مغفل، إنك تعمل من أجل الآخرين. تماماً مثل العبد، فأنت تعمل فقط من أجل ما يعطيه لك سيدك كي تأكل وتلبس. ولكن إذا كنت تدّخر لنفسك عُشر إيراداتك، فكم سيكون معك خلال عشر سنوات؟'.

"لم تتخلَ عني خبرتي في العمليات الحسابية، لذا فلقد أجبته قائلاً: 'تماماً مثل إيراداتي في عام واحد'.

"فرد علي بحسم قائلاً: 'إنك تدرك نصف الحقيقة فقط، إذ إن كل قطعة ذهبية تدخرها هي خادم لك يعمل في صالحك. وكل قطعة نحاسية يكسبها هذا الذهب هي ثمرته الذي يمكن أن تكسب أيضاً من أجلك. فإذا أردت أن تصبح ثرياً، فعليك أن توظف ما تدخره كي يكسب أكثر، وكذلك ثمرته لابد وأن تكسب أيضاً. فالكل سيساعد على إعطائك كمية وافرة مما ترغب فيه'.

"وأردف قائلاً: 'إنك تظن أنني قد احتلت عليك حتى تنجز لي عملي طوال الليل، ولكني أعطيتك أكثر مما أخذته منك آلاف المرات، إذا كان لديك الفطنة الكافية لإدراك الحقيقة التي أعطيتك إياها'.

"'لابد أن تحتفظ بجزء من إيراداتك. ويجب ألا يكون هذا الجزء أقل من العُشر مهما كانت إيراداتك متواضعة. ربما يكون هذا العشر أقل مما تستطيع تحمله، ولكن يجب أن تدفع لنفسك أولاً. لا تشترِ من صانع الملابس وصانع الأحذية أكثر مما يمكنك أن تنفقه من الباقي بعد خصم العشر، واعمل على ادخار ما يكفيك من أجل الطعام والأعمال الخيرية'.

"'إن الثروة مثل الشجرة تنمو من بذرة ضئيلة. وأول قطعة نقدية نحاسية تدخرها هي البذرة التي ستنمو من خلالها شجرة الثروة. وكلما سارعت في زرع هذه البذرة، سارعت الشجرة في النماء. وكلما كنت حريصاً أكثر على تغذية وري هذه الشجرة بالمدخرات الثابتة، كان تنعمك بالراحة تحت ظلالها قريباً'.

"ثم قام بعد كلامه هذا وأخذ ألواحه وغادر المكان.

"وظللت أفكر ملياً في كل ما قاله لي، وبدا الأمر معقولاً جداً. لذا فقد عزمت على محاولة تطبيقه. ففي كل مرة يُدفع لي فيها مال، آخذ قطعة نقدية من كل عشر قطع نحاسية وأخفيها بعيداً. وكما قد يبدو الأمر غريباً، فلقد أصبحت مقتصداً في نفقاتي أكثر من ذي قبل. وقد لاحظت فارقاً طفيفاً عندما تمكنت من أن أعيش لفترة طويلة بدون هذه النفقات. وعندما بدأت مدخراتي في النمو، كان هناك دائماً من يغريني لأنفق هذه المدخرات في بعض الأشياء الجيدة التي يعرضها التّجار عن طريق إحضارها بالجمال والسفن من بلاد الفينقيين. ولكني أحجمت بحكمة عن فعل ذلك.

"وبعد اثني عشر شهراً من تاريخ لقائي مع ألجاميش، عاد إلي مرة ثانية وقال لي: 'هل دفعت لنفسك يا بني ما لا يقل عن عُشر إيراداتك في العام الماضي؟'.

"فأجبته بفخر: 'نعم يا سيدي، لقد فعلت'.

"فأجابني مبتسماً: 'هذا شيء جيد، وماذا فعلت بها؟'.

"أعطيتهم إلى 'أزمور'، صانع القرميد، والذي أخبرني بأنه يسافر عبر البحار البعيدة، وأثناء وجوده في ميناء تيروس سيشتري لي بعضاً من الجواهر النادرة عند الفنيقيين. وعندما يعود سنقوم ببيع هذه الجواهر بأسعار عالية ونتقاسم المكاسب.

"فقال متذمراً: 'لابد لكل أحمق أن يتعلم من حماقته. لماذا وثقت في دراية صانع القرميد بالمجوهرات؟ هل ستذهب إلى الخباز كي تستفسر منه عن أحوال النجوم؟ لا، فمن البديهي أن تذهب إلى عالم الفلك، إذا كان لديك مقدرة على التفكير. لقد ذهبت مدخراتك هباءً يا بني، لقد اقتلعت شجرة ثرائك من جذورها. ولكن يمكنك أن تزرع شجرة ثانية. حاول مرة أخرى. وفي المرة القادمة إذا أردت أن تحصل على نصيحة بشأن الجواهر، فاذهب إلى تاجر المجوهرات. وإذا أردت أن تعرف كل شيء عن الأغنام، فاذهب إلى راعي الأغنام. إن النصيحة شيء من السهل على الناس منحه، ولكن تأكد من أنك لا تأخذ من النصائح إلا ما يستحق أن تأخذه. فالمرء الذي يتلقى نصيحة بشأن مدخراته من شخص ليس لديه أي خبرة في هذا المجال، سيخسر كل هذه المدخرات ليثبت عدم صحة آرائهم'. ثم غادر المكان بعد قوله هذا.

"ولقد تحقق كل ما قاله، فلقد قام بعض الفينقيين الأوغاد ببيع قطع من الزجاج لا قيمة لها إلى أزمور، وتبدو كأنها جواهر. ولكنني فعلت كما أمرني ألجاميش؛ فقد بدأت مرة أخرى في ادخار عشر ما أكسبه، حتى اكتسبت هذه العادة، ولم يعد الأمر صعباً علي مثلما كان من قبل.

"وبعد اثني عشر شهراً أخرى، جاء ألجاميش إلى دار المحفوظات، ووجه كلامه إلي قائلاً: 'ما التقدم الذي حققته منذ آخر مرة رأيتك فيها؟'.

"فأجبته قائلاً: 'لقد حرصت على أن أدفع لنفسي، ولقد أعطيت كل مدخراتي إلى "أجار"، صانع التروس، كي يشتري البرونز، وهو يعطيني حصتي في الأرباح كل أربعة أشهر'.

"'هذا أمر جيد. ولكن ماذا تفعل بهذه الأرباح؟'.

"'أصنع لنفسي مأدبة كبيرة مليئة بالعسل وأنواع الشراب الممتازة وكعكة التوابل. وقد اشتريت أيضاً لنفسي رداءً قرمزياً جميلاً. ويوماً ما سأشتري حماراً صغيراً كي أركب عليه'.

"فضحك ألجاميش على ذلك وقال: 'إنك تأكل ثمار مدخراتك. إذن فكيف تأمل أن تعمل هذه الثمرات لصالحك؟ وكيف يمكنها أن تنتج ثماراً أخرى تعمل أيضاً لصالحك؟ احصل لنفسك أولاً على جيش من العبيد الذهبيين، أي من القطع الذهبية، وبعد ذلك سيكون بإمكانك أن تستمتع بالكثير من الموائد المشتملة على أفخر أنواع الطعام والشراب وبدون أن تندم على ذلك'. ثم انصرف مغادراً المكان بعد قوله هذا مرة ثانية.

"لم أره لمدة عامين بعد ذلك، حتى عاد مرة أخرى وكان وجهه مليئاً بالتجاعيد، وكانت عيناه واهنتين حيث أصبح رجلاً عجوزاً جداً. وقال لي: 'ألم تحقق بعد الثروة التي حلمت بها يا أركاد؟'.

"فأجبته قائلاً: 'ليس كل ما أتمناه تماماً، ولكني حققت جزءاً منها، وهي تكسب المزيد، وإيراداتها تكسب المزيد'.

"'وهل لازلت تأخذ بنصيحة صانعي القرميد؟'.

"فأجبته بحسم قائلاً: 'إنهم يعطونني نصائح جيدة فيما يتعلق بصناعة القرميد فقط'.

"فأردف قائلاً: 'لقد استوعبت الدرس جيداً يا أركاد. ففي البداية تعلمت كيف تعيش بنفقات أقل مما تكسب. ثم تعلمت أن تطلب النصيحة فقط من المؤهلين من خلال خبرتهم لإعطائك هذه النصيحة. وفي النهاية تعلمت كيف تجعل المال يعمل لصالحك.

"لقد علمت نفسك كيفية اكتساب المال وكيفية المحافظة عليه وكيفية استغلاله. لذا فقد أصبحت مؤهلاً لأن تتقلد منصباً مسئولاً، وأنا قد أصبحت رجلاً مسناً الآن. وأبنائي لا يفكرون سوى في الإنفاق ولا يلقون بالاً لكسب المال. إن لي مصالح كثيرة وأخاف جداً من ألا أتمكن من الاعتناء بها. فإذا ذهبت إلى "نيبور" واعتنيت بالأراضي الخاصة بي، فسأجعلك شريكي وستشاركني في ممتلكاتي".

"وعليه فلقد ذهبت إلى نيبور، وتوليت مقاليد هذه الممتلكات والتي كانت كبيرة بحق. ونظراً لأنني كنت مفعماً بالطموح، ولأنني قد فهمت جيداً القوانين الثلاثة للتعامل مع الثروة والمال بنجاح، فقد كنت قادراً على رفع قيمة ممتلكاته هذه بدرجة كبيرة. ولذا حققت نجاحاً اقتصادياً كبيراً، وعندما مات ألجاميش، أصبح لي نصيب في ممتلكاته كما حدده هو، وفي ظل القانون".

وعندما انتهى أركاد من سرد قصته هذه، قام أحد أصدقائه قائلاً: "لقد كنت رجلاً محظوظاً بالفعل يا أركاد، لأن ألجاميش جعل منك وريثاً له".

"كنت محظوظاً فقط لأنه كانت لدي الرغبة في أن أحقق نجاحاً مادياً حتى قبل أن أقابله. ألم أبرهن لمدة أربع سنوات على إصراري على تحقيق هدفي هذا عن طريق القيام بادخار عُشر إيراداتي؟ أتقولون على صياد بأنه محظوظ بالرغم من أنه ظل طوال سنوات يدرس جيداً عادات الأسماك حتى إنه مع كل تغير لاتجاه الرياح استطاع أن يُلقي بشباكه نحوها؟ إن الفرص الجيدة لا تأتي لأشخاص غير مستعدين لاستغلالها".

فقال رجل آخر من أصدقائه: "لقد كنت تملك قوة الإرادة التي جعلتك تستمر في العمل للوصول إلى ما تصبو إليه بعدما فقدت مدخراتك في العام الأول، فيا لك من فذٍ فيما قمت به".

فرد أركاد بحسم قائلاً: "قوة الإرادة! ما أحمق ما تقول. هل تعتقد أن قوة الإرادة تعطي للإنسان القوة كي يحمل ثقلاً لا يستطيع الجمل أن يحمله، أو يجر حملاً لا تستطيع الثيران أن تزحزحه؟ إن قوة الإرادة ليست سوى التصميم الذي لا يلين على أداء مهمة قد أخذت على عاتقك أن تنجزها. فإذا ما حددت لنفسي مهمة، فسوف أنجزها، مهما كانت تفاهتها. فإذا لم أفعل ذلك، فكيف ستكون لدي الثقة بنفسي للقيام بالأشياء المهمة؟ فإذا قلت لنفسي بأني سأقوم ولمدة مائة يوم أثناء عبوري جسر المدينة بالتقاط حصوة من الملقاة على الطريق وألقيها في النهر، فسأفعل ذلك. وإذا ما اجتزت الجسر في اليوم السابع مثلاً ولم أتذكر أن أفعل ذلك، فلن أقول لنفسي: 'غداً سألقي حصوتين'، ولكنني بدلاً من ذلك سأرجع من حيث أتيت لألقي بالحصوة. كما أنني لن آتي في اليوم العشرين وأقول لنفسي: 'إن هذا الشيء عديم الفائدة يا أركاد، فما المنفعة التي ستعود عليك من إلقائك لحصوة كل يوم؟ ألقِ بحفنة منها إذن وتكون قد انتهيت من هذه المهمة تماماً'. لا، لن أقول ذلك ولن أفعله أيضاً. فعندما أضع على كاهلي أداء مهمة ما، لابد وأن أكملها حتى النهاية. لذا فأنا حريص على ألا أكلف نفسي بمهام صعبة وغير عملية؛ وذلك لأني أحب أن أكون خالياً من العمل لبعض الوقت.

ثم قام رجل آخر من أصدقائه وقال: "إذا كان ما تخبرنا به صحيحاً، وهذا ما يبدو، فببساطة إذا فعل كل الرجال ذلك، فلن يكون هناك مال كافٍ لتسير به الحياة".

فرد أركاد قائلاً: "ستنمو الثروة كلما بذل الإنسان جهداً لذلك. فمثلاً، إذا أراد رجل ثري بناء قصر جديد، فهل سيذهب المال الذي دفعه هباءً؟ لا، فصانع القرميد سيأخذ جزءاً منه، والعمال سيأخذون جزءاً منه، وكذلك النحاتون. كل شخص قد بذل مجهوداً في بناء هذا القصر سيأخذ جزءاً من ذلك المال. ولكن عندما يكتمل بناؤه، فهل لن

يساوي كل ما دفع من أجله؟ وهل الأرض التي يقف عليها لن تزيد قيمتها بعد أن شيد عليها؟ وهل الأرض المجاورة له لن تزيد قيمتها أيضاً لأنه قد شيد بجوارها؟ إن الثروة تنمو بطرق سحرية، ولا يستطيع أحد أن يتنبأ بالحد الذي تقف عنده. ألم يشيد الفينيقيون مدناً عظيمة على سواحل قاحلة، بالأموال التي يكسبونها من سفنهم التجارية التي تجوب البحار؟".

فسأله صديق آخر: "إذن، فبماذا تنصحنا لنكون أغنياء أيضاً؟ فالسنون مرت، ولم نعد شباباً، ولم ندخر أي شيء".

"أنصحكم بأن تأخذوا بحكمة ألجاميش ويقول كل منكم لنفسه: 'سأحتفظ بجزء من كل إيراداتي'. رددوها كل صباح عندما تستيقظون من نومكم. رددوها في الظهيرة. رددوها في الليل. رددوها في كل ساعة في كل يوم. رددوها في قرارة أنفسكم حتى تبرز هذه الكلمات في السماء مثل حروف من نار.

"على كل منكم أن يطبع هذه الفكرة في ذهنه، ويشبع نفسه بها، ثم يدخر جزءاً معقولاً من إيراده. واعملوا على ألا يكون هذا الجزء أقل من العشر وادخروه للمستقبل. ونظموا نفقاتكم الأخرى إذا ما اقتضى الأمر حتى يمكنكم فعل ذلك. ولكن ادخروا هذا الجزء أولاً، وسرعان ما ستدركون ذلك الإحساس بالثراء الذي ستشعرون به عندما تمتلكون ثروة وحدكم أنتم من له الحق في التصرف فيها. وإذا نَمَت هذه الثروة، فستحثكم على جني المزيد منها. وستحسون بمتعة جديدة من متع الحياة، وسوف تجدون أنكم تبذلون جهداً أكبر من أجل جني المزيد. وعندما تصبح إيراداتك متزايدة، ألن تزيد نسبة مدخراتك منها بنفس نسبة هذه الزيادة؟

"ثم يجب على كل منكم أن يتعلم كيف يجعل هذه الثروة تعمل في صالحه. اجعلوها عبداً عندكم، واجعلوا ثمراتها وثمرات ثمراتها تعمل في صالحكم.

"اضمنوا دخلاً لمستقبلكم. انظروا إلى الشيوخ ولا تنسوا أنكم في الأيام القادمة سوف تصبحون من بينهم. لذا اعملوا على استثمار ثروتكم بحذر بالغ حتى لا تفقدوها.

"وفروا لعائلاتكم ما يحتاجونه في المستقبل عندما تموتون. ومن أجل هذه الحماية، فمن الممكن دائماً أن تدخروا عن طريق توفير مبالغ ضئيلة على فترات منتظمة. ولذا فإن الرجل الحصيف لا يعتمد على أنه سيأتيه مبلغ كبير من المال الذي سيخصصه لهذا الغرض.

"تشاوروا مع الرجال الحكماء. اطلبوا النصيحة ممن يتعاملون مع المال يومياً. ودعوهم ينقذوكم من الوقوع في الخطأ مثلما وقعت أنا عندما وضعت مالي تحت تصرف أزمور، صانع القرميد. فالعائد البسيط والمضمون أفضل بكثير من المخاطرة.

"استمتعوا بحياتكم التي تعيشونها. لا ترهقوا أنفسكم أو تحاولوا أن تدخروا أكثر من اللازم. إذا كان بإمكانكم ادخار عُشر إيراداتكم بدون أن ترهقوا أنفسكم، فكونوا قانعين بهذا الجزء. واعملوا على العيش طبقاً لهذا الدخل، ولا تتصرفوا بشح، ولا تخشوا الإنفاق. إن الحياة جميلة، ومليئة بالأشياء الجديرة بالاهتمام، والأشياء التي من الممكن الاستمتاع بها.

قدم أصدقاء أركاد الشكر له، ثم تركوه ومضوا. وكان البعض منهم صامتاً لأنهم لم يكن لديهم تصور لما سيفعلونه، ولم يستطيعوا أن يفهموا ما قاله لهم. والبعض الآخر كان متهكماً لأنهم ظنوا أن الرجل الغني جداً يجب أن يتقاسم ماله مع أصدقائه القدامى الذين لم يسعفهم الحظ مثله. ولكن البعض منهم كان في عينيه بريق جديد. لقد أدركوا أن ألجاميش كان يعود كل مرة إلى دار المحفوظات لأنه كان يحب أن يشاهد رجلاً يمشي على خطاه وينتقل من الظلمة إلى النور. وعندما اكتشف هذا الرجل النور، كان هناك المكان الذي ينتظره.

لم يستطع أحد أن يملأ هذا المكان حتى جاء هو وفهم الأمر، وحتى أصبح مستعداً لاستغلال الفرصة.

وكان هؤلاء هم الأشخاص الذين زاروا أركاد كثيراً في السنوات التالية، والذين استقبلهم أركاد بترحاب كبير. فقد كان يجتمع بهم ويعطيهم الكثير من حكمته كرجل واسع المعرفة، وكان يسعد كثيرا بقيامه بذلك. كما ساعدهم في استثمار مدخراتهم التي أثمرت عن أرباح جيدة ومضمونة، وهذه المدخرات لم تفقد أو حتى تقع في مصيدة الاستثمارات التي لا تعطي أي أرباح.

إن نقطة التحول في حياة هؤلاء الرجال حدثت عندما أدركوا الحقيقة التي نقلها ألجاميش إلى أركاد، ونقلها أركاد إليهم.

احتفظ بجزء من إيراداتك

الطرق السبع للتغلب على المحافظ الخاوية

عاشت شهرة بابل طويلاً على مدى السنين، ووصلت إلينا سمعتها عبر العصور باعتبارها أغنى المدن، وباعتبار أن كنوزها كانت خرافية.

ولكنها لم تكن كذلك دائماً. إن ثراء بابل كان نتاجاً لحكمة أهلها. لقد كان عليهم في بادئ الأمر أن يتعلموا كيف يصبحون أثرياء.

فعندما عاد ملكهم الصالح "سارجون" إلى بابل بعدما أوقع الهزيمة بأعدائه، واجهه موقف خطير. وقد عرضه له كبير المستشارين الملكيين على هذا النحو:

"بعد أعوام طويلة من الرخاء الاقتصادي الكبير الذي عاش فيه شعبنا، بسبب قيام جلالتكم ببناء قنوات الري العظيمة والحصون الشاهقة، فالآن وبعد الانتهاء من بناء هذه الأعمال، بدا وكأن الناس غير قادرين على إعالة أنفسهم.

"فالعمال يجلسون بلا عمل. ولم يعد للتجار سوى زبائن قليلة. ولم يعد المزارعون قادرين على بيع منتجاتهم. فالناس لا يملكون ما يكفي من المال لشراء الطعام.

فسأله الملك: "ولكن أين ذهب كل المال الذي أنفقناه على هذه التحسينات العظيمة؟".

فرد كبير المستشارين: "أخشى أنها قد ذهبت إلى ملكية قلة من أثرياء مدينتنا. إذ إنها سريعاً ما نفدت من بين أصابع غالبية شعبنا تماماً مثلما ينفد لبن الماعز عبر المصفاة. ولم يعد المال يتدفق مثلما كان من قبل، فمعظم الناس لم يعد لديهم شيء يدخرونه من مكاسبهم".

استغرق الملك في التفكير لبعض الوقت ثم قال: "لماذا يجب أن يحرز قلة قليلة من الرجال الذهب كله؟".

فرد كبير المستشارين قائلاً: "لأنهم يعرفون كيفية الوصول لذلك، ولا يملك أحد أن يدين إنساناً على نجاحه في معرفة كيف يحقق ذلك. وليس من العدل أيضاً أن نسلب من رجل كل ما كسبه بطريقة مشروعة ونعطيه لرجال أقل قدرة على فعل ذلك".

فتساءل الملك: "ولكن لماذا لا يتعلم كل الناس كيفية جمع المال حتى يصبحوا أثرياء ويعيشوا في ازدهار؟".

"إنه أمر ممكن إلى حد بعيد يا جلالة الملك، ولكن من سيعلمهم؟ لن يكون رجال الدين بالطبع، فهم لا يعلمون شيئاً عن جمع المال".

فسأله الملك: "إذن فمن أفضل من يعرف في كل أنحاء مدينتنا كيفية جمع المال؟".

"إن السؤال يجيب عن نفسه يا صاحب الجلالة. فمن الذي جمع أعظم ثروة في بابل كلها؟".

"قول صائب يا كبير المستشارين. إنه أركاد؛ فهو أغنى رجل في بابل. أحضره إذن أمامي غداً".

وكما أمر الملك، فقد مَثل أركاد بين يديه في اليوم التالي، ووقف أمامه مفعماً بالنشاط والحيوية، بالرغم من أنه الآن في السبعين من عمره.

تحدث الملك قائلاً: "أركاد، هل حقاً ما يقال من أنك أغنى رجل في بابل؟".

"لقد شاع الأمر إذن يا جلالة الملك، ولم يعد يشك فيه أحد".

"كيف أصبحت ثرياً على هذا النحو يا أركاد؟".

"عن طريق انتهاز الفرص المتاحة لكل مواطني مدينتنا الجميلة".

"ألم يكن لديك شيء بدأت به بناء ثروتك؟".

"فقط رغبة كبيرة في أن أمتلك ثروة. ولم يكن هناك شيء آخر".

فأردف الملك قائلاً: "إن مدينتنا تعيش في حالة كئيبة جداً. وهذا يرجع إلى أن قلة من الرجال فقط هم من يعرفون كيفية إحراز الثروة، وعليه فقد احتكروها، بينما العامة من مواطني مدينتنا يفتقرون إلى المعرفة فيما يتعلق بكيفية الحفاظ على أي جزء من المال الذي يكسبونه.

"إنني أتمنى أن أجعل من بابل أغنى مدينة في العالم أجمع، ولكي يتحقق ذلك، لابد وأن تكون مليئة بالأثرياء. لذا لابد وأن تُعلم الشعب كله كيفية إحراز الثروة. أخبرني إذن يا أركاد، هل هناك من سر يساعد المرء على جني المال؟ وهل يمكن تعليمه للآخرين؟".

"نعم يا صاحب الجلالة. إن أي شيء يعرفه أي إنسان يمكن أن يعلمه للآخرين".

فالتمعت عينا الملك ببريق جديد وقال: "إنك تقول نفس الكلمات التي أتمنى سماعها يا أركاد. فهل ستهب نفسك لتحقيق هذا الهدف؟ هل ستعطي معرفتك هذه لمجموعة من المدرسين والذين سيقوم كل واحد منهم بدوره بتعليم آخرين حتى يصبح هناك عدد كاف من القادرين على تعليم هذه الحقائق لكل مواطن يستحق ذلك في مملكتي؟".

فانحنى أركاد برأسه موافقاً وقال: "أنا خادمك المطيع لكل أوامرك يا سيدي، وسأعطي كل معرفتي التي أمتلكها بكل سعادة من أجل تحسين وضع رفاقي المواطنين ومن أجل مجد مَلِكي. لذا فاجعل كبير مستشاريك الفاضل يقوم بتجهيز فصل لي مكون من مائة رجل، وسأعلمهم طرق العلاج السبعة التي جعلت محفظتي متخمة بالمال، بعد أن كانت أخف محفظة في بابل".

وبعد أسبوعين، وإذعاناً لأمر الملك، جاء المائة رجل الذين تم اختيارهم، واحتشدوا في الصالة الكبيرة في فصل التعلم، وجلسوا على شكل حلقات نصف دائرية. وجلس أركاد بجانب منضدة صغيرة موضوع عليها قنديل يتصاعد منه دخان ذو رائحة غريبة وعطرة.

وهنا وكز أحد الطلاب زميله عندما ظهر أركاد وهمس له قائلاً: "انظر إلى أغنى رجل في بابل، إنه مجرد رجل مثل سائر الرجال".

بدأ أركاد حديثه قائلاً: "نظراً لأني خادم مطيع للملكنا العظيم، فأنا أقف أمامكم اليوم بناءً على طلبه. فلأنني كنت في يوم من الأيام شاباً فقيراً أرغب في الثراء بشدة، ولأنني وجدت المعرفة التي مكنتني من الحصول عليه، فقد طلب الملك مني أن أنقل لكم معرفتي هذه.

"لقد بنيت ثروتي هذه من لا شيء، وبأبسط الطرق. لم أكن أتمتع بميزة لا تتمتعون بها، ولا يتمتع بها أي مواطن في بابل.

"وكان أول مستودع لثروتي هو حافظتي البالية. كنت قد سئمت خلوها، وكم وددت لو كانت ضخمة وممتلئة، وكم وددت لو سمعت صوت تخبط العملات الذهبية بداخلها. ولكي أحقق ذلك فقد سعيت في طلب كل الطرق التي تجعلني أتغلب على خلوها. ولقد وجدت سبعاً منها.

"وسوف أشرح لكم، يا من تجلسون الآن أمامي، تلك الطرق السبع للتغلب على المحافظ الخاوية، والتي أنصح كل رجل يرغب

في المال الوافر باتباعها. في كل يوم من الأيام السبعة القادمة، سأشرح لكم طريقة من تلك الطرق.

"فأنصتوا بانتباه إلى المعرفة التي سأنقلها لكم، وفكروا ملياً معي في هذه الطرق، وناقشوها فيما بينكم. ابذلوا غاية جهدكم لتعلم هذه الدروس والتي قد تساعدكم على أن تزرعوا في حافظتكم بذرة هذه الثروة. في البداية لابد وأن يبدأ كل منكم بحكمة في بناء ثروته الخاصة، وعندئذ سيصبح، وعندئذ فقط، مؤهلاً لتعليم هذه الحقائق للآخرين.

"سأعلمكم بطرق بسيطة كيف تملئون أكياس نقودكم بالمال، وهذه هي الخطوة الأولى التي ستؤدي إلى بناء الثروة الكبيرة، ولن يستطيع أحد أن يحقق تقدما ملحوظاً في بناء تلك الثروة، ما لم يضع قدميه بثبات على الخطوة الأولى.

"والآن سنقوم بدراسة الطريقة الأولى".

الطريقة الأولى



ابدأ في ملء محفظتك

وجه أركاد كلامه إلى رجل في الصف الثاني يبدو عليه الاهتمام الشديد، وقال له: "ما حرفتك التي تعمل بها يا صديقي العزيز؟".

فأجابه الرجل: "أعمل ناسخاً ونحاتاً للمحفوظات على الألواح الصلصالية".

"لقد حصلت على عملاتي النحاسية الأولى من مثل هذا العمل تماماً. لذا فإن لديك نفس الفرصة كي تجمع ثروة".

ثم تحدث أركاد إلى رجل متورد الوجه في الصفوف الخلفية: "أخبرني من فضلك عن عملك الذي تكسب منه قوتك".

فأجابه الرجل قائلاً: "أعمل جزاراً. أشتري القطعان التي يربيها الفلاحون، وأذبحها، وأبيع لحمها إلى ربات البيوت، وأبيع الجلود إلى صانعي الأحذية".

"نظراً لأنك أنت أيضاً تعمل وتكسب، فإن لديك كل المميزات اللازمة للنجاح، والتي كنت أمتلكها".

وواصل أركاد حديثه على هذا النحو كي يعرف ما الذي يفعله كل منهم لكسب قوته. وعندما انتهى من طرح الأسئلة عليهم، قال:

"والآن يا طلابي، يمكنكم أن تدركوا أن هناك العديد من الحرف والأعمال التي يمكن للإنسان أن يحصل عن طريقها على المال. وكل طريقة من طرق الكسب هذه هي سيل من المال يمكن للعامل أن يحول منه جزءاً إلى حافظته الخاصة. وعليه فسيكون في حافظة كل منكم سيل متدفق من العملات الكبيرة أو الصغيرة، كلٌ حسب طاقته. أليس هذا صحيحاً؟".

فأجابوه على الفور بأنهم يوافقون على ما يقول.

فاستمر في حديثه قائلاً: "فإذا رغب كل واحد منكم في أن يبني لنفسه ثروة، أليس من الحكمة أن يبدأ بالاستفادة من مصدر الثروة هذا والذي قد أسسه بالفعل؟".

فأجابوه على ذلك بالموافقة أيضاً.

ثم أدار وجهه إلى رجل متواضع الهيئة كان قد عرفهم بنفسه على أنه تاجر للبيض، وقال له: "إذا اخترت سلة من السلال ووضعت فيها عشر بيضات كل صباح، وأخرجت منها تسع بيضات كل مساء، فما الذي سيحدث في آخر الأمر؟".

"ستمتلئ عن آخرها بمرور الوقت".

"لماذا؟".

"لأني في كل يوم أضع فيها أكثر مما أخرجه منها".

فالتفت أركاد إلى الفصل مبتسماً وقال: "هل من بين الحاضرين هنا من يملك محفظة خاوية؟".

في البداية، بدا عليهم الدهشة، ثم انفجروا في الضحك، وفي النهاية أخرجوا محافظهم ولوّحوا بها في الهواء مازحين.

فأردف قائلاً: "لا بأس. الآن سأخبركم بطريقة العلاج الأولى التي تعلمتها لكي أتغلب على خلو محفظتي من المال. من كل عشرة عملات معدنية تضعونها في محافظكم، أخرجوا تسعاً منها فقط للاستخدام، وستجدون أن محافظكم قد بدأت في الانتفاخ فجأة، ووزنها المتثاقل سيشعرك بالتحسن وسيجلب لكم الرضا والارتياح.

"لا تسخروا من قولي لبساطته. فالحقيقة دائماً ما تكون بسيطة. وأنا كنت قد أخبرتكم بأني سأطلعكم على الطريقة التي جمعت بها ثروتي. وكانت هذه هي بدايتي. فأنا أيضاً كنت أحمل محفظة خاوية، وكثيراً ما لعنتها لعدم وجود أي مال بداخلها أشبع به رغباتي وأقضي به احتياجاتي. ولكن عندما بدأت في استخراج تسع قطع فقط من العشرة التي كنت قد وضعتها، بدأت محفظتي في الانتفاخ. وهذا هو ما سيحدث مع محافظكم أنتم أيضاً.

"والآن سأخبركم بحقيقة غريبة لا أعرف لها سبباً حتى الآن. فعندما توقفت عن إنفاق أكثر من تسعة أعشار ما أكسبه، تمكنت تماماً من أن أدبر أموري المالية بطريقة جيدة. ولم تتأثر نوعية حياتي رغم أنني قد قلصت من نفقاتي بمقدار هذا العشر. كما أنه لم يمضِ وقت طويل إلا وأصبحت أحصل على المال بسهولة أكثر من ذي قبل. إنه بالتأكيد قانون أزلي ذلك الذي يجعل الذهب يأتي بسهولة للإنسان الذي يدخر مقداراً محدوداً من كل إيراداته. وبنفس الطريقة، فمن يترك محفظته دائماً خالية من المال، يبتعد عنه المال.

"إذن، أي الأشياء ترغبون في تحقيقها أكثر من غيرها؟ هل الرغبات اليومية التي تودون إشباعها، كجوهرة وثوب مبهرج جميل وطعام أكثر، وغير ذلك من الأشياء التي سريعاً ما تتلاشى وتُنسى؟ أم أنها الممتلكات الضخمة كالذهب والعقارات والأنعام والاستثمارات التي تحقق دخلاً؟ إن المال الذي تأخذونه من المحفظة هو الذي يحقق لكم الرغبات الأولى، أما المال الذي تتركونه فيها فهو ما سيحقق لكم الرغبات الثانية.

"وكانت هذه يا طلابي هي الطريقة الأولى التي اكتشفتها للتغلب على محفظتي الخاوية: من كل عشر عملات نقدية أضعها في محفظتي، أنفق تسعاً فقط. تناقشوا في هذا الأمر بينكم. وإذا استطاع أي شخص أن يثبت عدم صحة ما أقول، فليخبرني بذلك غداً عندما نلتقي مرة أخرى".

الطريقة الثانية



تحكم في نفقاتك

في اليوم الثاني، بدأ أركاد بتوجيه كلامه إلى طلابه قائلاً: "لقد سألني بعض منكم يا طلابي هذا السؤال: 'كيف يمكن لإنسان أن يدخر في محفظته عُشر إيراداته في حين أن كل إيراداته لا تكفي لتلبية نفقاته الضرورية؟'.

"بالأمس كم كان عدد الذين يحملون محافظ خاوية منكم؟".

فأجابوه قائلين: "كلنا".

"وهذا بالرغم من أنكم لا تكسبون نفس القدر من المال. إذ إن البعض يكسب أكثر من البعض الآخر. والبعض يعول عائلات كبيرة. ولكنكم في النهاية تحملون نفس المحافظ الخاوية. والآن سأطلعكم على حقيقة نادرة. إنها تدور حول ما نسميه "النفقات الضرورية"؛ فهذه سوف تتزايد دائماً لتكافئ مواردنا ما لم نعمل على مجابهة ذلك.

"لا تخلطوا بين النفقات الضرورية ورغباتكم الشخصية. فكل واحد منكم، هو وعائلته، لديه من الرغبات أكثر مما تستطيع إيراداته تلبيتها. لذا فإنكم سوف تنفقون مكاسبكم لتلبية هذه الرغبات، مهما زادت هذه المكاسب، ورغم ذلك، سوف يظل هناك الكثير من الرغبات التي لا يمكنك إشباعها.

"إن كل الرجال مثقلون برغبات أكثر مما يستطيعون تلبيتها. فهل تعتقدون أنني، نظراً لثروتي الكبيرة، ألبي كل رغبة أتمناها؟ إنها فكرة خاطئة, فهناك حدود لوقتي، وهناك حدود لقوتي، وهناك حدود للمسافة التي قد أسافر إليها، وهناك حدود للطعام الذي أتناوله، وهناك حدود للمتعة التي قد أستمتع بها.

"وأنا أقول لكم إن الأمر يشبه تماماً نمو الأعشاب الضارة في كل مكان في الأرض يسمح فيه المزارع لنمو جذورها، إذ إن هذه الرغبات تنمو هي الأخرى بحرية داخل الإنسان كلما كانت هناك إمكانية لتحقيقها. إن رغباتك عديدة وكثيرة ولكنك لا تستطيع سوى تحقيق القليل منها.

"ادرسوا بتعمق تلك العادات المألوفة في حياتكم. ربما نجد أن هناك غالباً نفقات معينة مقبولة يمكننا تقليلها أو حتى التخلص منها بعقلانية. واجعلوا شعاركم هو أن كل عملة نقدية لابد أن تنفق فيما يستحق ذلك بنسبة مائة بالمائة.

"لذا اكتبوا على لوح صلصالي كل شيء ترغبون في أن تنفقوا من أجل تلبيته. ثم اختاروا الأشياء الضرورية والأشياء الأخرى التي يمكن

تلبيتها في إطار إنفاق تسعة أعشار فقط من دخلك. ثم احذفوا الأشياء الباقية واعتبروها مجرد جزء من رغباتكم المتعددة الكثيرة يجب أن يظل بدون إشباع، بدون أن تندم على ذلك.

"ضع ميزانية لنفقاتك الضرورية. ولا تلمس العُشر الذي تضعه في كيس نقودك. واجعل ادخار هذا العشر هو رغبتك الأكبر والتي لابد وأن تعمل على تلبيتها. واستمر في العمل بهذه الميزانية وعدلها دائماً حتى تتواءم مع احتياجاتك. واجعلها مساعدك الأول في حماية كيس نقودك المملوء بالمال.

وعند هذه النقطة، نهض أحد الطلاب، وكان يرتدي ثوباً أحمر موشى بالذهب، وقال: "إنني رجل حر، وأؤمن بأن من حقي أن أستمتع بمتع الحياة. ولذا فأنا لا أقبل أن أكون تحت تحكم الميزانية، تحدد قدر ما أنفقه وفيما أنفقه. فأنا أشعر بأنها ستسلب من حياتي كثيراً من السعادة، وتجعلني كحمار يحمل أثقالاً".

فرد عليه أركاد قائلاً: "ومن يا صديقي الذي سيحدد ميزانيتك؟".

فرد الرجل المعترض قائلاً: "أنا من سيحددها لنفسي".

"فلو قدر للحمار أن يحدد الثقل الذي يحمله، فهل سيضع فيه المجوهرات والسجاد وسبائك الذهب الثقيلة؟ لا لن يفعل ذلك، ولكنه سيحمل القش والحب وقارورة المياه، ويسير بها عبر الصحراء.

"إن الهدف من وضع الميزانية هو مساعدة كيس نقودك على الامتلاء. والميزانية ستساعدك على الحصول على الأشياء الضرورية وتحقيق رغباتك الأخرى، في حدود المستطاع. كما تمكنك من إدراك أكثر الرغبات التي تتوق إليها، عن طريق حمايتها من أمنياتك العارضة. ومثل الضوء الذي يسطع في كهف مظلم، فميزانيتك توضح لك المال المتسرب من محفظتك، وتمكنك من أن توقف ذلك التسرب وتتحكم في نفقاتك من أجل تحديد وتلبية أهدافك.

"هذه إذن هي الطريقة الثانية للتغلب على المحافظ الخاوية: ضع ميزانية للتحكم في نفقاتك بحيث تنفق على الأشياء الضرورية وفي التمتع بمتع الحياة ولإشباع الرغبات الضرورية، وكل ذلك بدون أن تنفق أكثر من تسعة أعشار ما تكسب".

الطريقة الثالثة



اعمل على إنماء ثروتك

بدأ أركاد حديثه للفصل في اليوم الثالث قائلاً: "انظروا إلى محافظكم وهي تزداد حجماً. لقد دربتم أنفسكم على ترك عُشر ما تكسبون في حافظتكم. لقد تحكمتم بالفعل في نفقاتكم لحماية المال المتزايد. سوف نفكر بعد ذلك في طرق للعمل على إنماء ثروتكم. فالمال الذي يقبع في كيس النقود هو إرضاء للنفس وإشباع للروح البخيلة ولكنه لا يجني شيئاً. إن المال الذي ادخرناه من إيراداتنا هو مجرد بداية؛ ولكن الأرباح الناتجة عنه هي التي ستنشئ ثروتنا".

"كيف إذن سنجعل المال الذي نملكه ينمو ويتزايد؟ لقد كنت سيئ الحظ في أول استثمار لي، فقد فقدت فيه كل ما أملك. وسأروي لكم هذه الحكاية فيما بعد. وكان أول استثمارٍ مربح لي عبارة عن مبلغ أعطيته لرجل يسمى أجار، وكان يعمل صانعاً للتروس. فقد كان في كل عام يشتري شحنات كبيرة من البرونز آتية عبر البحر كي يستخدمها في تجارته. ولكي يحصل على رأس مال يكفي لدفعه للتجار، كان يتشارك في هذا الأمر مع أولئك الذين يملكون مالاً إضافياً. ولقد كان رجلاً شريفاً، إذ كان يعطيني أرباحاً سخية عندما يبيع تروسه.

"وفي كل مرة كنت أتعامل معه، كنت أعطيه رأس المال بالإضافة إلى أرباحي، ولذا فلم يتزايد رأس مالي فقط، بل زادت إيراداتي أيضاً بنفس الطريقة. وأكثر ما يبهج في هذا هو أن هذه المبالغ كانت تعود إلى كيس نقودي مرة أخرى.

"إنني أؤكد لكم يا طلابي أن ثروة الإنسان لا تكمن في المال الذي يحمله في كيس نقوده، بل تكمن في الدخل الذي يصنعه، وفي النهر الذهبي الذي يتدفق باستمرار في كيس نقوده ويجعله منتفخاً دائماً. وهذا ما يرغب كل إنسان فيه. وهذا ما يرغب فيه كل واحد منكم؛ ألا وهو الدخل الذي يمدنا بالمال دائماً سواء كنت تعمل أو تسافر.

"لقد أحرزت دخلاً كبيراً جداً بالقدر الذي جعل مني رجلاً غنياً جداً. ولقد كان مالي الذي تشاركت به مع أجار هو أول تجربة لي في الاستثمار المربح. ولقد اكتسبت حكمة من هذه التجربة جعلتني أتوسع في استثماراتي حتى يزيد رأس مالي. فمن موارد ضئيلة في البداية، ومن موارد كبيرة فيما بعد، كان يتدفق إلى كيس نقودي نهر ذهبي من الثروة المتاحة للاستخدامات الحكيمة، كما لابد أن أقررها بنفسي.

"انظروا، لقد أنشأت من إيراداتي المتواضعة ذخيرة من العبيد الذهبيين، وأقصد قطع النقود الذهبية، يعمل كل منهم ويكسب ذهباً أكثر. وكما يعملون في صالحي، فقد كانت ثمراتهم تعمل هي الأخرى، وكذلك ثمرات ثمراتهم، حتى صار الدخل الناتج عن مجهوداتهم المشتركة كبيراً جداً.

"إن الثروة تزداد بسرعة عندما تصنع منها إيرادات معقولة كما سترى فيما يلي: قام أحد المزارعين عندما ولد له ابنه الأول بمشاركة أحد التجار في تجارته بعشر عملات فضية، وطلب منه أن يدخرها بأرباحها لابنه حتى يصبح في سن العشرين. وهذا ما فعله التاجر، وكانت هذه العملات العشر تحقق أرباحاً تصل إلى ربع قيمتها الأصلية

كل أربع سنوات. ولأن المزارع كان قد ادخر هذه العملات لابنه، فقد طلب من التاجر أن تضاف هذه الأرباح إلى رأس المال.

"وعندما وصل الابن إلى سن العشرين، ذهب المزارع مرة ثانية إلى شريكه التاجر كي يستعلم منه عن الفضة. فأوضح له التاجر أن هذا المبلغ قد تزايد عن طريق الأرباح المركبة، وأن العملات الفضية العشرة الأصلية قد نمت وأصبحت الآن ثلاثين قطعة ونصف.

"فرح المزارع كثيراً عندما سمع ذلك، ونظراً لأن ابنه لم يكن يحتاج إلى المال في ذلك الوقت، لذا فقد تركه مع التاجر واستمر في مشاركته له. وعندما صار الابن في الخمسين من عمره، وبعد أن فارق أبوه الحياة، أعطى التاجر للابن كل أرباحه ومستحقاته المالية والتي كانت قد وصلت إلى مائة وسبع وستين عملة فضية.

"وهكذا في خلال خمسين عاماً، تضاعف المال أكثر من سبع عشرة مرة.

"هذه إذن هي الطريقة الثالثة للتغلب على المحافظ الخاوية: وظف كل ما لديك من مال كي ينتج ربحاً حتى يساعدك في تكوين مورد مالي ثابت خاص بك عبارة عن نهر من المال يتدفق باستمرار إلى حافظتك".

الطريقة الرابعة



حافظ على ثروتك من الضياع

بدأ أركاد حديثه إلى طلابه في اليوم الرابع قائلاً: "إن سوء الحظ له علامة مضيئة. إن المرء لابد أن يحافظ بقوة على المال الموجود

في كيس نقوده، وإلا سوف يضيع. ومن الحكمة أن نحافظ أولاً على المبالغ القليلة ونتعلم حمايتها، قبل أن يصبح في إمكاننا كسب مبالغ أكبر.

"إن كل صاحب مال تغريه الفرص التي يمكنه من خلالها أن يجني مبالغ كبيرة عن طريق استثمار أمواله في أكثر المشاريع حكمة. وغالباً ما يدخل الأصدقاء والأقارب في مثل تلك الاستثمارات بتلهف ويحثونه على أن يحذو حذوهم.

"إن القاعدة الأولى المضمونة في استثمار المال هي حماية رأس المال الخاص بك. هل من الحكمة أن تخدعك المكاسب الكبيرة في حين يكون هناك احتمال لخسارة رأس مالك؟ لا. إن عقوبة المخاطرة هي احتمالية الخسارة. لذا فقبل أن تتخلى عن ثروتك، لابد وأن تدرس بحرص شديد كل درجات الأمان المصاحبة لهذا الاستثمار والتي تضمن أنك سوف تسترد هذا المال. ولا تجعل رغباتك الخيالية في الحصول السريع على الثروة تخدعك.

"قبل أن تشارك أحداً بمالك، فلابد أن تكون متأكداً من أمانته وسمعته، حتى لا يبدو وكأنك تهديه مالك الذي كسبته بعد طول عناء.

"وقبل أن تستثمر مالك في أي مجال، أطلع نفسك أولاً على المخاطر التي قد تكتنف الاستثمار في هذا المجال.

"لقد كانت أولى محاولاتي الاستثمارية مأساة بالنسبة لي إبان ذلك الوقت؛ إذ عهدت بكل مدخراتي المالية التي حافظت عليها لمدة عام كامل لصانع قرميد اسمه أزمور، والذي كان يسافر عبر البحار البعيدة. وفي أثناء توقفه في ميناء تيروس، وافق على أن يشتري لي بعضاً من الجواهر النادرة عند الفينيقيين. وكنا سنبيعها عند عودته ونتقاسم الأرباح معاً. ولكن الفينقيين كانوا أوغاداً وباعوا له قطعاً من الزجاج. لذا فقد خسرت ثروتي إثر ذلك. واليوم فقد وضح لي من

خلال هذه التجربة حماقة ما فعلت عندما أعطيت كل مالي إلى صانع قرميد ليشتري الجواهر.

"ولذا فإنني أنصحكم على ضوء الحكمة التي اكتسبتها من تجربتي هذه بألا تثقوا كثيراً في معرفتكم الخاصة وتضعوا كل ثروتكم في استثمارات محفوفة بالمخاطر. والأفضل بكثير هو أن تلتمس حكمة هؤلاء أصحاب التجارب في التعامل مع المال للحصول على الأرباح. فمثل تلك النصائح الجيدة تعطى بسهولة لمن يطلبها، وربما تجدون أن لها من القيمة ما يجعلها تساوي المبلغ الذي وضعته للاستثمار. بل إن هذه هي قيمتها في الحقيقة، إذا ما أنقذتك من الخسارة.

"هذه إذن هي الطريقة الرابعة للتغلب على المحافظ الخاوية، وهي على درجة كبيرة من الأهمية لأنها سوف تمنع حافظتك من أن تفرغ بمجرد أن تمتلئ تماماً. حافظ على ثروتك من الضياع عن طريق استثمارها فقط عندما تضمن الأمان لرأس مالك، وعندما يمكنك استرداده إذا ما رغبت، وعندما يمكنك أن تحصل على أرباح جيدة. تشاور مع الرجال الحكماء. التمس النصيحة من الأشخاص المتمرسين في التعامل المربح مع المال. دع حكمتهم تصن ثروتك من الاستثمار المحفوف بالمخاطر".

الطريقة الخامسة



اجعل منزلك استثماراً مربحاً

بدأ أركاد حديثه لطلابه في اليوم الخامس قائلاً: "إذا ما خصص أحدكم تُسع إيراداته ليقتات بها ويستمتع بحياته، وإذا كان أي جزء

من هذه الأجزاء التسعة يمكن أن يتم استخدامه في استثمار مربح بدون أن يسبب ضرراً لطريقة معيشته، فإن ثروته ستنمو بطريقة سريعة جداً.

"إن أغلبية رجالنا في بابل يعيشون هم وعائلاتهم في مساكن غير لائقة بهم. فهم يدفعون أجوراً كبيرة لملاك الأراضي القساة، فقط من أجل الحصول على غرف ضيقة لا تجد زوجاتهم فيها مكاناً لزراعة الزهور التي تبهج قلب المرأة، كما أن أولادهم لا يجدون مكاناً يلعبون فيه سوى الأزقة القذرة.

"لن تستطيع أي عائلة أن تستمتع بحياتها تماماً ما لم تمتلك قطعة أرض، حيث يستطيع الأولاد اللعب في أرض نظيفة وتتمكن الزوجة من أن تزرع، ليس فقط الزهور، ولكن النباتات ذات الإثمار الجيد أيضاً والتي يمكن أن تمد عائلتها بالقوت.

"وبالنسبة لقلب الرجل، فسيسعده أن يأكل التين من أشجاره هو، وأن يأكل العنب من كرمته. ولكي يمتلك منزلاً خاصاً به ويجعله مكاناً يعتز بالاعتناء به، فلابد أن يتميز قلبه بالجرأة، ويبذل مجهوداً شاقاً. ولذا فإنني أنصح بأن يمتلك كل رجل منكم سقفاً يحميه هو وعائلته ويستظلون به.

"وقد أصبح في مقدور أي رجل ذي عزم قوي أن يمتلك منزلاً. ألم يأمر ملكنا العظيم بمد أسوار بابل على امتداد كبير حتى أصبح بداخل هذه الأسوار الكثير من الأراضي غير المستعملة الآن والتي من الممكن شراؤها بمبالغ معقولة جداً؟

"كما أود أن أؤكد لكم أيضاً يا طلابي على أن الملك يأخذ بعين الاعتبار رغبات الرجال الساعين لامتلاك منازل وأراضٍ لعائلاتهم. فإذا كان باستطاعتك أن توفر مقداراً معقولاً من المبلغ الضروري لبناء البيت، يمكنك بسهولة حينئذ أن تقترض من الخزينة العامة للمدينة

كي تدفع لصانع القرميد ولعامل البناء حتى تحقق أغراضك الجديرة بالثناء، ثم تقوم بسدادها بعد ذلك.

"وعندما تنتهي من بناء المنزل، يمكنك أن تدفع للخزينة العامة بنفس الانتظام الذي كنت تدفع به لمالك الأرض. وسرعان ما ستفي بهذه الديون في غضون سنوات قليلة.

"وسيكون قلبك مبتهجاً حينئذ لأنك ستمتلك ملكية ذات قيمة وستكون التكلفة الوحيدة هي تلك الأقساط التي تدفعها لخزينة الدولة.

"وأيضاً ستتمكن زوجتك الفاضلة من الذهاب إلى النهر أكثر من مرة كي تغسل ملابسك، وقد تجلب معها قربة من الماء في كل مرة تعود فيها كي تصبها على النباتات.

"وهكذا تأتي الكثير من النعم للرجل الذي يملك منزلاً خاصاً به. وسوف يقلل ذلك بنسبة كبيرة من تكاليف الحياة، وسيجعل المزيد من المتع والرغبات التي يود إشباعها أمراً متاحاً نتيجة للفائض في مكاسبه. هذه إذن هي الطريقة الخامسة للتغلب على المحافظ الخاوية: امتلك منزلاً خاصاً بك".

الطريقة السادسة



اضمن دخلاً ثابتاً في المستقبل

بدأ أركاد حديثه لطلابه في اليوم السادس قائلاً: "إن حياة كل إنسان تتواصل من طفولته وحتى الشيخوخة، وهذا هو طريق الحياة الذي لا يستطيع أي إنسان أن يحيد عنه، إلا من يموت قبل أن يبلغ

الشيخوخة. لذا فإني أود أن أؤكد لكم بأنه ينبغي على كل إنسان أن يُعد العدة لضمان دخل مناسب في المستقبل، عندما يولي الشباب، وأن يضمن دخلاً ثابتاً لعائلته لأنه قد يموت ولا يكون معهم حينذاك ليحقق لهم سبل الراحة والمساندة. وهذا الدرس سيرشدك لجعل حافظتك متخمة بالمال عندما يجعلك الزمان أقل قدرة على الكسب".

"إن الرجل الذي يكسب فائضاً متزايداً نتيجة لاستيعابه لقوانين التعامل مع المال لابد وأن يعطي حيزاً من تفكيره لتلك الأيام القادمة. ولابد أن يخطط لاستثمارات أو تدابير احتياطية معينة كي تبقيه بأمان لسنوات عديدة، وحتى تكون أرباحها متيسرة عندما يحين الوقت الذي توقع قدومه بحكمة بالغة.

"وهناك وسائل مختلفة يمكن للإنسان عن طريقها أن يتزود بالأمان من أجل مستقبله. فقد يجهز مخبأ ويدفن فيه كنزاً سرياً. ولكن، مهما كانت مهارته في إخفاء الكنز، فإنه قد يصبح غنيمة للصوص. ولهذا السبب فإني لا أنصح بهذه الخطة.

"وقد يشتري الرجل بيوتاً وعقارات من أجل هذا الغرض، وإذا اختارها بشيء من الحكمة طبقاً لنفعها وقيمتها في المستقبل، فستظل قيمتها كما هي، ويمكن لإيراداتها أو لثمن بيعها أن يشكل مصدر إمداد له لتحقيق هدفه.

"وقد يوفر الرجل مبلغاً صغيراً كل أسبوع بصورة منتظمة ليستثمره في عمل مربح، والأرباح التي يحصل عليها سوف تضاف إلى رأس المال. وأنا أعرف صانع أحذية اسمه "آنسان" كان قد أخبرني منذ مدة ليست بالطويلة بأنه قد اتفق مع أحد التجار على أن يشاركه بأن يدفع له كل أسبوع عملتين فضيتين، وقد ظل يفعل ذلك لمدة ثمانية أعوام. وفي النهاية أعطاه التاجر الربح الناتج عنها مما جعله يبتهج ابتهاجاً عظيماً لذلك. إذ إن مجموع هذه الدفعات الصغيرة، بالإضافة

إلى أرباحها والتي بلغت ربع قيمتها في كل أربع سنوات، قد أصبح الآن ألفاً وأربعمائة عملة فضية.

"ولقد شجعته بابتهاج إلى ما هو أبعد من ذلك، فقد برهنت له من خلال معرفتي بالحساب بأنه في غضون اثني عشر عاماً وإذا حافظ على مدفوعاته المنتظمة، وهي عملتان فضيتان كل أسبوع، فإن التاجر سيعطيه أربعة آلاف قطعة من الفضة، ويا له من مقدار كافٍ لتأمين ضرورات الحياة في البقية الباقية من حياته.

"ومن المؤكد أنه عندما تدفع مثل هذه الدفعات الصغيرة بانتظام، فإن ذلك سيعطيك نتائج مربحة. لا يستطيع أي إنسان أن يتخلى عن ضمان ثروة كبيرة يدخرها لأجل شيخوخته ولأجل حماية عائلته من بعده، مهما كانت درجة ازدهاره في عمله وفي استثماراته.

"كم وددت لو تحدثت في هذا الشأن أكثر من ذلك. إن في عقلي اعتقاد راسخ أنه في يوم ما سيأتي رجل حصيف العقل ويبتكر طريقة يستطيع بها الإنسان ضمان دخل ثابت له في المستقبل ولعائلته بعد وفاته. ومن وجهة نظري، فهذا شيء مرغوب فيه كما أنصح بشدة في تطبيقه. وأنا أشعر بأنه في يوم ما ستوضع تلك الخطة موضع التنفيذ، وستكون نعمة عظيمة لكثير من الرجال لأن الدفعات الأولية الصغيرة التي سيضعونها بانتظام لأجل هذه الغرض ستصنع ثروة كافية لعائلاتهم بعد موتهم.

"ولكن نظراً لأننا نعيش في يومنا الحالي وليس في الأيام التي ستأتي في المستقبل، لذا فيجب أن نستغل الوسائل والطرق التي يمكن بها تحقيق ما نصبو إليه. لذا فإنني أنصح كل الرجال بأن يعملوا، بالحكمة وباستخدام وسائل يتم تدبرها جيداً، على كسب الكثير من المال في سنواتهم الراشدة. إذ تعتبر المحفظة الخاوية بمثابة مأساة محزنة لرجل لم يعد قادراً على الكسب أو لعائلة بلا عائل لها.

"هذه إذن هي الطريقة السادسة للتغلب على المحافظ الخاوية:
وفر مقدماً من أجل احتياجاتك الشخصية في مرحلة الشيخوخة ولحماية عائلتك.

الطريقة السابعة



زد من قدرتك على الكسب

بدأ أركاد حديثه مع طلابه في اليوم السابع قائلاً: "إنني سأتحدث إليكم اليوم يا طلابي الأعزاء عن أكثر الوسائل فعالية في التغلب على المحافظ الخاوية. وعلى الرغم من ذلك، فإني لن أتحدث عن المال ولكني سأتحدث عنكم أنتم، عن الرجال الجالسين أمامي ويرتدون ثياباً ذات ألوان عديدة. سأحادثكم عن هذه الأشياء الكامنة في عقولكم وفي حياتكم والتي تعمل مع أو ضد إحراز النجاح.

"فمنذ مدة ليست بالطويلة، جاءني شاب أعرفه وطلب مني أن أقرضه بعض المال، وعندما سألته عن الحاجة الملحة التي يقترض من أجلها، شكا لي من أن إيراداته من العمل غير كافية للوفاء بنفقاته. وبناءً عليه أوضحت له بأنه لا يمتلك قدرة على اكتساب فائضاً مالياً ليرد به القرض.

"فحدثته قائلاً: 'إن ما تحتاجه أيها الشاب هو أن تكسب عملات أكثر. فما الذي تفعله حالياً كي ترفع من قدرتك على الكسب؟'.

"فأجابني قائلاً: 'كل ما أستطيع عمله. فخلال شهرين فقط ذهبت إلى صاحب العمل وعرضت عليه ست مرات أن يرفع من أجري ولكن بلا فائدة. ولا يستطيع أي إنسان أن يفعل أكثر من ذلك'.

"إننا قد نسخر من سذاجة هذا الرجل، على الرغم من أنه يمتلك واحداً من أكثر المتطلبات فعالية لزيادة موارده المالية. فقد كان لديه رغبة قوية في أن يكسب أكثر، وقد كانت رغبة مميزة وجديرة بالثناء.

"لابد أن يُسبق الإنجاز بالرغبة في تحقيقه، ورغباتك لابد وأن تكون قوية ومحددة. فالرغبات العامة هي مجرد أمنيات واهنة. إن الرجل الذي يتمنى أن يصبح غنياً، فتلك غاية تافهة. أما الرجل الذي يرغب في كسب خمس عملات ذهبية، فتلك رغبة واقعية يستطيع أن يثابر حتى يحققها. فبعد أن يُدعم رغبته في الحصول عليها بعزم قوي، سيكون بإمكانه بعد ذلك أن يجد طرقاً مماثلة للحصول على عشر عملات، ثم عشرين، وأخيراً ألف عملة، ولاحظ أنه سيصبح رجلاً غنياً حينذاك. وفي أثناء تعلمه كيفية الحصول على رغبة صغيرة ومحددة، درب نفسه للحصول على رغبة أكبر. وهذه هي العملية التي يتم عن طريقها تجميع الثروة: فتبدأ بمبالغ صغيرة ثم بمبالغ أكبر كلما تعلم الإنسان وأصبح أكثر كفاءة.

"الرغبات لابد وأن تكون بسيطة ومحددة. حيث تحبط أهدافها إذا كانت كثيرة جداً ومشوشة أو أكبر من قدرة الإنسان على تحقيقها.

"وإذا حسن الإنسان من أدائه في مهنته، فبالتالي ستزيد قدرته على كسب المال. ففي تلك الأيام التي كنت فيها ناسخاً متواضعاً أنقش على الألواح الصلصالية من أجل بضع عملات نحاسية قليلة في كل يوم، كنت ألاحظ أن هناك عمالاً آخرين ينجزون أكثر مني في العمل ويحصلون على مال أكثر. لذا فلقد صممت على ألا يتفوق علي أحد

في هذا العمل. ولم أبذل جهداً كبيراً في التفكير حتى أكتشف السبب في نجاحهم الكبير هذا. فبمزيد من الاهتمام بعملي، وبمزيد من التركيز في المهمة المنوطة لي، وبمزيد من المثابرة في مجهودي، أصبح هناك قلة من الرجال فقط هم من يستطيعون أن ينحتوا ألواحاً أكثر مني في اليوم الواحد. بقدر معقول من السعي، حصلت على مكافآت نتيجة لمهارتي المتزايدة، لذلك فلم أكن مضطراً إلى أن أذهب ست مرات إلى صاحب العمل كي أطلب منه أن يزيد أجري.

"كلما زادت الحكمة التي نتعلمها، حصلنا على مال أكثر. فالرجل الذي يسعى إلى تعلم المزيد عن حرفته، سيحصل على مكافآت سخية. فإذا كان حرفياً، فلابد أن يسعى لتعلم المهارات الخاصة بحرفته من أمهر الحرفيين العاملين معه في نفس المجال. وإذا كان يعمل في مجال القانون أو الطب، فلابد وأن يتشاور ويتبادل المعرفة مع الآخرين ممن يعملون معه في نفس المجال. وإذا كان تاجراً، فإنه يمكن أن يسعى باستمرار لجلب أفضل البضائع التي يمكن أن تباع بأسعار منخفضة.

"إن شئون الإنسان دائماً ما تتغير وتتحسن، وذلك لأن الرجال الأذكياء دائماً ما يسعون لامتلاك مهارة أكبر حتى يتمكنوا من تقديم الخدمة على نحو أفضل إلى أولئك الأفراد الذين يعتمدون على رعايتهم لهم. لذا فإنني أطلب من كل الرجال أن يتقدموا باستمرار، ولا يتجمدوا في أماكنهم، وإلا سوف يتخلفون عن الآخرين.

"وهناك الكثير من الأشياء التي تجعل حياة الإنسان ثرية من خلال الخبرات المكتسبة. فأشياء مثل التالية لابد وأن يقوم بها الإنسان إذا كان يكن لنفسه الاحترام والتقدير:

"لابد أن يدفع الإنسان كل ما عليه من ديون مستحقة بأقصى سرعة ممكنة، وألا يشتري شيئاً لا يملك القدرة على دفع المقابل له.

"لابد أن يهتم بعائلته حتى يظنوا به ظناً حسناً ويذكروه بالخير دائماً.

"لابد وأن يكتب وصية مسجلة حتى يتم تقسيم ثروته بطريقة صحيحة وشريفة بعد موته.

"لابد وأن يكون لديه شفقة على أولئك الذين أنزل بهم الضرر والخسارة والبلاء بسبب حظهم العسير، وأن يساعدهم في حدود معقولة. ولابد أن يقوم بأعمال عطوفة وودودة نحو أحبائه.

"ومن هنا، فالطريقة السابعة والأخيرة للتغلب على خلو المحافظ من المال هي أن تنمي كل قدراتك، وأن تدرس وتصبح أكثر حكمة، وأن تصبح أكثر مهارة، وأن تتصرف على نحو ينم عن احترامك لذاتك. وبتلك الوسيلة ستكتسب ثقة في نفسك تساعدك على تحقيق رغباتك المدروسة بعناية.

"هذه هي الطرق السبع للتغلب على خلو المحافظ من المال، والتي أطالب كل الرجال الذين يسعون إلى الثراء بأن يعملوا بها، وذلك استناداً إلى الخبرة النابعة من حياة طويلة وناجحة.

"إن بابل يا طلابي مليئة بمال أكثر مما تتخيلون, وهناك كمية وافرة للجميع.

"انطلقوا وطبقوا تلك الحقائق التي تعلمتموها، وستعمل على أن تعيشوا حياة مزدهرة، كما ستنمي ثروتكم، وهذا هو حقكم.

"انطلقوا وعلموا هذه الحقائق إلى كل مواطن شريف يعيش تحت إمرة ملكنا المعظم، حتى يشاركوكم السخاء المتوفر في ثروات مدينتنا الحبيبة.

كيفية التعامل مع الفرص

"إذا كان الرجل محظوظاً، فلا يمكن لأحد أبداً أن يتنبأ بالمدى المحتمل لهذا الحظ السعيد. حتى إذا ألقيته في نهر الفرات، فسيسبح للشاطئ حاملاً لؤلؤة في يده".

- مثل بابلي

إن رغبة الإنسان في أن يكون محظوظاً هي رغبة عامة عند كل البشر. ولقد كانت رغبة شديدة في صدور رجال بابل القديمة منذ أربعة آلاف عام مضت كما هي الآن في قلوب الرجال، فنحن كلنا نتمنى أن يختارنا الحظ السعيد ليكون حليفاً لنا.

ولكن هل هناك من طريقة تجلب الحظ السعيد؟

هذا ما تمنى رجال بابل القديمة أن يعرفوه، وهذا بالضبط ما قرروا أن يكتشفوه. ولقد كانوا رجالاً يتميزون بالدهاء كما كانوا مفكرين شديدي الذكاء. وهذا ما يفسر السبب الذي جعل مدينتهم هي الأغنى والأكثر قوة في عصرهم.

ففي ذلك الماضي البعيد، لم يكن لديهم أي مدارس أو كليات. ولكن على الرغم من ذلك كان لديهم مركز للتعليم وقد كان مركزاً

عملياً بحق. فقد كان هناك من بين المباني الشاهقة في بابل مبنى قد تم تصنيفه من حيث الأهمية مع قصر الملك والحدائق المعلقة. وستجد ذكراً ضئيلاً لهذا المبنى في كتب التاريخ، وعلى الأرجح لم يكن هناك أي إشارة له على الإطلاق، على الرغم من أنه أثر تأثيراً قوياً على فكر ذلك العصر.

وكان هذا المبنى هو دار التعلم، حيث كان يقوم فيه الأساتذة المتطوعون بتقديم المعرفة الآتية من خبرات الماضي، كما كان يتم فيه مناقشة موضوعات ذات اهتمام عام في منتديات مفتوحة. وبين جدرانه، كان الجميع سواسية، وأحقر العبيد كان بإمكانهم أن يناقشوا بحرية وبلا عقاب آراء أمير من أمراء القصر الملكي.

ومن بين الكثيرين ممن كانوا يترددون على دار التعلم هذه كان هناك رجل ثري وحكيم يدعى "أركاد"، وكان يطلق عليه أغنى رجل في بابل. وقد كانت له قاعة خاصة به، وكان يأتي إليها في كل مساء تقريباً مجموعة كبيرة من الرجال، بعضهم من الشيوخ وبعضهم من صغار السن، ولكن الغالبية كانت من الشباب، وكان كل هؤلاء يجتمعون ليتناقشوا ويتجادلوا في موضوعات شيقة. تخيل أننا نستمع لحديثهم كي ندرك ما إذا كانوا يعرفون بحق كيفية جلب ذلك الحظ السعيد.

كانت الشمس قد غربت لتوها مثل كرة عظيمة حمراء من النار تلمع عبر غبار الصحراء، عندما كان أركاد يمشي متمهلاً نحو منبره المألوف. وكان هناك في ذلك الحين ثمانون رجلاً ينتظرون وصوله وهم جالسون على عدد من السجاد المفروش على أرضية القاعة. وكان لا يزال يتدفق المزيد منهم.

وعندما وصل أركاد، بدأ حديثه متسائلاً: "ماذا سنناقش الليلة؟".

وبعد تردد وجيز، نهض رجل طويل القامة يعمل حائكاً للملابس ووجه كلامه إليه قائلاً: "إن لدي موضوعاً أود أن نناقشه، ولكنني متردد في عرضه، خشية أن يبدو سخيفاً بالنسبة لك يا أركاد، وبالنسبة لأصدقائي الأعزاء الجالسين هنا".

وبعد أن طالبه أركاد كما طالبته الهتافات الصادرة من الآخرين بأن يعرض هذا الموضوع، أكمل حديثه قائلاً: "لقد كنت محظوظاً اليوم حيث وجدت كيساً به عملات ذهبية. إذ إن أمنيتي الكبيرة هي أن أظل محظوظاً هكذا دائماً. ولأنني أشعر بأن كل الرجال يشاطرونني هذه الأمنية، فإنني أقترح أن نتناقش في كيفية جلب الحظ السعيد، ومن يدري فقد نكتشف طرقاً تقربنا من ذلك".

فعلق أركاد قائلاً: "لقد عرض صديقنا هذا موضوعاً ذا أهمية قصوى، يستحق بدرجة كبيرة أن نضمنه في مناقشتنا اليوم. إن الحظ السعيد بالنسبة لفكر بعض الأشخاص مثل الحادثة المفاجئة، مجرد مصادفة تحدث للإنسان بلا هدف أو سبب. فتحدثوا إذن يا أصدقائي، وعبروا عن رأيكم، هل نسعى لنكتشف ما إذا كان هناك طرق يمكننا من خلالها أن نغري الحظ السعيد بأن يقوم بزيارة كل واحد منا؟".

فأجابته مجموعة كبيرة من المستمعين المتحمسين لمناقشة الأمر قائلين: "نعم! نعم! بل الكثير والكثير من ذلك الحظ السعيد!".

وعليه فقد أكمل أركاد حديثه قائلاً: "حسناً. حتى نبدأ نقاشنا، أقترح أن نستمع أولاً إلى وقائع حدثت لبعض الحاضرين معنا ممن قد استمتعوا بتجارب مشابهة لتلك التي قصها علينا صديقنا حائك الملابس، حيث وجدوا أو تلقوا كنوزاً أو جواهر قيمة بلا مجهود يذكر من جانبهم".

كانت هناك برهة قصيرة من الصمت ظل كل واحد من الحاضرين ينظر حوله متوقعاً أن يرد أحد الأشخاص ولكن أحداً لم يفعل.

فتساءل أركاد: "ألا يوجد أحد؟ إذن فهذا النوع من الوقائع المتعلقة بالحظ السعيد نادر بحق. فمن لديه اقتراح نواصل بحثنا في هذا الشأن من خلاله؟".

فقام على الفور تاجر كبير السن، يرتدي ثوباً أبيض أنيقاً وقال: "إنني أود أن أتقدم باقتراح بعد إذنك أنت وأصدقائي الحاضرين هنا. فلو كان الأمر منوطاً بنا فقط ولا علاقة له بالحظ، ولو أن الفضل في نجاحنا في العمل ينسب فقط إلى قدراتنا، فلمَ لا نفكر في تلك النجاحات التي كدنا نتمتع بها ولكنها فلتت من بين أيدينا؛ تلك الأحداث التي كان من الممكن لو وقعت أن تحقق أكثر الأرباح، وكانت ستعتبر نماذج نادرة للحظ السعيد إذا ما حدثت في الواقع. ونظراً لأنها لم تتحقق، فلا يمكننا أن نعتبرها مكافآتنا المستحقة. وأنا واثق بأن العديد من الحاضرين هنا لهم تجارب من هذا القبيل ويمكنهم أن يقصوها علينا".

فوافق أركاد قائلاً: "يا لها من طريقة حكيمة لفهم هذا الموضوع. إذن فمن منكم كان لديه حظ سعيد في حوزته ثم رآه يفلت من بين يديه؟".

فارتفعت العديد من الأيدي، وكانت بينهم يد ذلك التاجر. فأشار أركاد إليه طالباً منه التحدث قائلاً: "بما أنك عرضت هذا الأمر، فإننا نود أن نسمع منك أولاً".

فاستأنف التاجر حديثه قائلاً: "إنه ليسعدني كثيراً أن أقص عليكم هذه الحكاية، والتي ستعطينا مثالاً لإمكانية اقتراب الحظ السعيد من إنسان، وكيف أنه سيسمح لهذا الحظ بأن يهرب منه بعيداً، فيخسر كثيراً، ثم يندم بعد ذلك.

"منذ سنوات كثيرة، وعندما كنت شاباً متزوجاً حديثاً ولازلت أبدأ بخطوات جيدة في كسب المال، جاء إلي والدي ذات يوم وطلب مني بإلحاح أن أستثمر جزءاً مما أكسبه من مال. كان ابن أحد أقرب

أصدقائه قد لفتت انتباهه بقعة قاحلة من الأرض لا تبعد كثيراً عن الأسوار الخارجية لمدينتنا، وتقع على ضفة عالية فوق مستوى القناة، مما يجعل المياه لا تصل إليها.

"قام هذا الابن بوضع خطة لشراء تلك الأرض وإنشاء ثلاث سواقٍ كبيرة يمكن تشغيلها عن طريق الثيران، وبالتالي يتم رفع المياه التي ستبعث الحياة في تلك الأرض الخصبة. وكان يخطط أنه عندما يحقق ذلك، فسيقسم تلك الأرض إلى أجزاء صغيرة ويبيعها إلى سكان المدينة بعد أن أصبحت أراضي عشبية.

"ولم يكن هذا الشخص يملك مالاً كافياً لإتمام مثل هذا المشروع، فقد كان مثلي تماماً؛ شاب في مقتبل العمر يكسب مبالغ جيدة بعض الشيء، وأبوه مثل أبي، يعول أسرة كبيرة وموارده المالية ضئيلة. لذا فلقد قرر ذلك الابن أن يغري مجموعة من الأشخاص كي يشاركوه في هذا المشروع. وكانت هذه المجموعة ستتألف من اثني عشر رجلاً بشرط أن يكون كل منهم ممن يحصلون على دخل ثابت ويوافق على أن يدفع عُشر إيراداته لهذا المشروع حتى تصبح الأرض جاهزة للبيع، وبعدها سيتقاسم الجميع الأرباح، كل على قدر ما وضع في المشروع من مال.

"وجدت أبي يقول لي: 'إنك الآن يا بني في ريعان شبابك، وأمنيتي العميقة هي أن تبدأ في العمل على تكوين ممتلكات قيمة لنفسك، حتى تصبح ذا شأن بين الرجال. كما أتمنى أن أراك تستفيد من الأخطاء التي وقعت أنا فيها من قبل'.

"فأجبته قائلاً: 'وهذا هو ما أرغب فيه بشدة يا أبي'.

"'إذن، فهذا هو ما أنصحك به يا بني، وهو أن تفعل ما كان علي أن أفعله وأنا في مثل عمرك. ادخر عُشر إيراداتك وضعه في استثمارات مربحة، فيمكنك بذلك العُشر الذي تدخره وبما سيجنيه أيضاً بأن تجمع لنفسك ممتلكات ذات قيمة قبل أن تصبح في مثل عمري'.

"'يا لها من كلمات حكيمة يا أبي. إنني أرغب وبشدة في أن أصبح غنياً، ولكن هناك حاجات كثيرة تقتضي أن أنفق إيراداتي فيها. لذا فإنني متردد في أن أفعل ما تنصحني به؛ فأنا لازلت صغيراً، ولازال أمامي وفرة من الوقت'.

"'لقد فكرت وأنا في مثل سنك مثلما تفكر أنت الآن، ومع ذلك لم أنتبه حتى مرت العديد من الأعوام وأنا لازلت كما أنا ولم أستطع أن أفعل شيئاً'.

"'إننا نعيش في عصر مختلف يا أبي، وسأعمل على تجنب أخطائك التي وقعت فيها'.

"'إن الفرصة سانحة أمامك يا بني لتقودك إلى الثراء. فأرجوك لا تتوانَ في استغلال تلك الفرصة. واذهب في الصباح إلى ابن صديقي هذا واعقد صفقة معه على أن تعطيه عشرة في المائة من إيراداتك ليضعها في هذا الاستثمار. اذهب صباحاً على الفور، فالفرصة لا تنتظر أحداً. فإن كانت بين يديك اليوم، فستزول عاجلاً، لذا فلا تتأخر!'.

"وعلى الرغم من نصيحة أبي، فإنني قد ترددت في تنفيذها. كانت هناك ثياب جميلة أحضرها التجار للتو من بلاد الشرق، وكانت ثياباً نفيسة ورائعة، لذا فقد شعرت أنا وزوجتي العزيزة بأنه لابد وأن يمتلك كل منا ثوباً من تلك الأثواب. فلو كنت قد وافقت على أن أدفع عُشر إيراداتي في ذلك المشروع، كنا سنضطر إلى أن نحرم أنفسنا من ذلك، ومن المتع الأخرى التي نرغب فيها بشدة. تأخرت في اتخاذ القرار حتى فات الأوان، وندمت كثيراً بعد ذلك. إذ ثبت أن هذا المشروع قد أعطى أرباحاً كثيرة تفوق ما تنبأ به أي إنسان. وهذه هي حكايتي التي توضح لكم كيف أني سمحت للحظ السعيد بأن يفلت من بين يدي".

فعلق رجل داكن البشرة قائلاً: "في هذه الحكاية، نرى كيف أن الحظ السعيد ينتظر ليأتي للرجل الذي يستغل الفرصة. ولكي نؤسس

ملكية خاصة بنا، فلابد دائماً أن يكون هناك بداية لذلك. وهذه البداية قد تكون عملات قليلة من الذهب أو الفضة يقوم الإنسان بتحويلها من إيراداته إلى استثماره الأول. وأنا مالك الآن لكثير من قطعان الماشية. وقد كنت في بدايتي مجرد خادم واشتريت عجلاً صغيراً بعملة فضية واحدة. وكانت هذه هي بداية ثروتي والتي كانت تمثل أهمية كبيرة بالنسبة لي.

"إن اتخاذ الخطوة الأولى في تأسيس الممتلكات يعتبر بمثابة الحظ السعيد الذي قد يأتي لأي إنسان. إن تلك الخطوة الأولى تعتبر هي الخطوة المهمة بالنسبة لكل الرجال، لأنها تحولهم من رجال يكسبون مالهم من عملهم، إلى رجال يحصلون على الأرباح من إيرادات أموالهم. البعض يخطون تلك الخطوة وهم صغار السن وبالتالي يسبقون في النجاح المالي هؤلاء الذين يأخذونها في وقت متأخر أو هؤلاء الذين لا يخطونها أبداً، مثل والد ذلك التاجر.

"فلو أن صديقنا التاجر كان قد خطى هذه الخطوة في مراحل عمره الأولى عندما واتته هذه الفرصة لتمتع بالكثير والكثير من نِعَم هذه الحياة، ولو أن الحظ السعيد الذي صادف صديقنا حائك الملابس قد جعله يتخذ الخطوة الأولى في هذا الوقت، لكانت هذه هي مجرد البداية الحقيقية الآن لحظ أكبر وثروة أكبر بكثير".

وهنا نهض رجل غريب من بلد أخرى قائلاً: "أستأذنكم؛ فأنا أود أن أتحدث أيضاً. إنني سوري ولا أتحدث لغتكم بطلاقة. وأنا أرغب في أن أطلق على صديقنا التاجر اسماً ما. قد تعتبرون من سوء الأدب أن أطلق عليه هذا الاسم، إلا أنني أرغب في أن أطلقه عليه. ولكنني للأسف لا أعرف ما يقابل هذا الاسم في لغتكم. ولو أني قلته باللغة السورية، فلن تفهموا ما أقصده. لذا فمن فضلكم أخبروني أيها الرجال الأفاضل عن التسمية الصحيحة التي تطلقونها على رجل يؤجل القيام بأشياء نافعة إلى حد بعيد بالنسبة له".

فعلى صوت في القاعة قائلاً: "المسوف أو المماطل".

فصاح السوري ملوحاً بيده قائلاً: "هذا ما أقصده، فهذا الشخص هو من لا يغتنم الفرصة عندما تواتيه، ويقوم بتأجيل المسألة إلى وقت آخر، ويقول إن لديه الكثير من الأعمال الأخرى في الوقت الحالي. ولكن الفرصة لا تنتظر الإنسان المماطل. فهي ترى أن هذا الإنسان إذا كان يرغب في أن يكون محظوظاً، فسيتخذ إجراءً سريعاً. وأي إنسان لن يتصرف بسرعة عندما تواتيه الفرصة، فإنه سيكون مماطلا كبيراً، تماماً مثل صديقنا التاجر هذا".

فنهض التاجر وانحنى احتراماً للرجل السوري وقال: "كل إعجابي وتقديري لك أيها الغريب الجالس بيننا؛ لأنك لم تتردد في قول الحقيقة".

وهنا طالبهم أركاد قائلاً: "والآن دعونا نستمع إلى حكاية أخرى عن الفرص. فمن منكم لديه تجربة أخرى ويمكنه أن يقصها علينا؟".

فرد رجل في منتصف العمر يرتدي ثوباً أحمر اللون قائلاً: "أنا لدي. إذ إنني أعمل تاجراً للحيوانات. فأنا أشتري الإبل والخيول وأحياناً أشتري الضأن والماعز. إن هذه الحكاية التي أنا بصدد قصّها عليكم ستؤكد لكم بما لا يدع مجالاً للشك كيف أن الفرصة قد واتتني في ليلة لم أكن أتوقع على الإطلاق أن تأتيني فيها. وربما لهذا السبب تركتها تفر من بين يدي. وهذا ما ستحكمون عليه بأنفسكم فيما بعد.

"ففي ليلة من الليالي وبينما أنا عائد إلى المدينة بعد رحلة مضنية دامت عشرة أيام بحثاً عن الإبل، إذ أغضبني كثيراً أن وجدت أبواب المدينة مغلقة. وبينما كان الخدم يقومون بإعداد خيمتنا التي سنقضي فيها ليلتنا بلا ماء وبقليل من الطعام، إذ اقترب مني مزارع عجوز كان قد وجد نفسه محتجزاً خارج أسوار المدينة مثلنا تماماً.

"وجه كلامه إلي قائلاً: 'يبدو لي من خلال مظهرك يا سيدي أنك تعمل تاجراً للحيوانات. فلو كان ما أظنه صحيحاً، فإن هناك

الكثير مما أود أن أبيعه لك من أفضل قطعان الغنم التي أحضرتها توا. فللأسف الشديد ترقد زوجتي الطيبة مريضة جداً بالحمى. ولابد أن أعود لها بأسرع ما يمكن. فاشتر مني أغنامي هذه حتى أتمكن أنا وخدامي من تجهيز إبلنا لنسافر عائدين بلا تأجيل'.

"كان الليل قاحلاً حتى أني لم أتمكن من رؤية قطيعه هذا، إلا أنني تأكدت من أنه قطيع كبير من خلال الثغاء الصادر عنه. أسعدني أن أعقد مثل هذه الصفقة معه، بعد أن قضيت عشرة أيام بحثاً عن الإبل التي لم أتمكن من إيجادها. ونظراً لحالة القلق التي كان فيها، فقد عرض سعراً معقولاً جداً للبيع. فوافقت على ذلك وأنا أعلم جيداً بأن خدامي سيتمكنون في الصباح من سوق هذا القطيع عبر أبواب المدينة وسيبيعونها بأرباح ضخمة.

"وعندما عقدت الصفقة، دعوت خدامي كي يحضروا المشاعل حتى نقوم بعد هذا القطيع والذي كان المزارع قد أخبرني بأنه يحتوي على تسعمائة شاة. ولن أثقل عليكم يا أصدقائي بوصف الصعوبة التي واجهناها في محاولة عد عدد كبير جداً من الغنم الظمآن والهائج. فقد اتضح أنها مهمة مستحيلة. لذا فقد أخبرت المزارع بفظاظة بأني سأعدهم في وضح النهار، وبعدها سأدفع له المال.

"فرجاني المزارع قائلاً: 'أرجوك يا سيدي أن تدفع لي ثلثي الثمن فقط في هذه الليلة حتى أتمكن من السفر الآن. وسأترك معك أكثر خدامي ذكاءً وتعلماً ليساعدك على القيام بعد الغنم في الصباح. ويمكنك أن تثق به كما يمكنك أن تدفع له باقي الحساب'.

"ولكني كنت عنيداً ورفضت أن أدفع له في تلك الليلة. وفي الصباح التالي وقبل أن أستيقظ، فُتحت أبواب المدينة واندفع عبرها أربعة تجار بحثاً عن قطعان، فقد كانوا متلهفين ومستعدين بدرجة كبيرة لعرض أسعار عالية، وذلك لأن المدينة كانت محاصرة ولم يكن هناك طعام وافر. ولذلك حصل المزارع العجوز على ثلاثة أضعاف

السعر الذي كان قد عرضه علي تقريباً. وكانت هذه فرصة نادرة للحظ السعيد الذي تركته يفر من بين يدي".

فعلق أركاد قائلاً: "حكاية غريبة بحق. فما الحكمة التي نستشفها منها؟".

فاقترح صانع السروج بهيئته المهيبة قائلاً: "إن الحكمة تكمن في أن نقوم بالدفع الفوري عندما نكون مقتنعين بصحة الصفقة التي عقدناها. فعندما تكون الصفقة ناجحة، فإنك تحتاج إلى أن تحمي نفسك من نقاط ضعفك، تماماً مثلما تحميها من أي شخص آخر. فنحن البشر قابلون للتغير. وللأسف يجب أن أقول إننا نميل إلى تغيير آرائنا عندما نكون على صواب بدرجة أكبر مما نغيرها عندما نكون على خطأ. إذ إننا نتصف بالعناد الشديد عندما نكون مخطئين، وعندما نكون على صواب، نكون عرضة للتردد وترك الفرصة تفر من بين أيدينا. إن الرأي أو الحكم الأول دائماً ما يكون هو الأصح. ولكنني دائماً ما أجد صعوبة في إجبار نفسي على إكمال صفقة رابحة عندما يتم عقدها. لذا فلكي أحمي نفسي من نقاط ضعفي، فإنني أدفع عربوناً فورياً لتلك الصفقة، وهذا ما يحول بيني وبين الندم بعد ذلك على الحظ السعيد الذي كان بين يدي".

فوقف السوري مرة أخرى وقال: "إذا سمحتم لي، أود أن أتحدث مرة أخرى. إن كل هذه الحكايات متشابهة. ففي كل مرة تهرب الفرصة ولنفس السبب. وفي كل مرة يأتي ذلك الحظ السعيد حاملاً معه صفقة جيدة إلى شخص مماطل. وفي كل مرة يتردد هذا الشخص في اتخاذ قراره، ولا يقول إن الوقت الحالي هو أفضل الأوقات ويجب أن أستغل هذه الفرصة بسرعة. إذن فكيف يتوقع المرء أن ينجح بهذه الطريقة؟".

فرد تاجر الحيوانات قائلاً: "يا لها من كلمات حكيمة يا صديقي تلك التي تحدثت بها، فقد هرب الحظ السعيد في كل هذه

الحكايات بسبب المماطلة. ولكن على الرغم من ذلك، فهذا ليس بالأمر الاستثنائي. إذ إن روح المماطلة موجودة في داخل كل إنسان منا. فنحن نرغب في الثراء، ولكن ما أكثر المواقف التي تظهر فيها الفرصة أمامنا، وتقوم روح المماطلة الكائنة في داخلنا بتحفيز عوامل التأخير في استغلالها. وإذا ما استمعنا إلى هذه العوامل، فإننا نصبح ألد أعداء لأنفسنا.

"في أيام شبابي، لم أكن أدرك المسألة بالطريقة التي طرحها بها صديقنا السوري. ففي بادئ الأمر، كنت أعتقد أن حكمي الضعيف كان هو الذي سبب لي الخسارة في كثير من العمليات التجارية المربحة. وفي مرحلة تالية لذلك، كنت أنسبَ الأمر إلى موقفي العنيد. ثم في النهاية، أدركت المسألة على حقيقتها. إنني قد اعتدت تأجيل الأمور بشكل لا داعي له عندما يحتاج الأمر إلى العمل الفوري الحاسم. وكم كرهت هذه العادة عندما كُشف لي عن وجهها الحقيقي. فبمرارة حمار بري مربوط في مركبة، تحررت من هذا العدو لأمضي في طريق النجاح".

وهنا تحدث السوري قائلاً: "شكراً لك! ولكني أود أن أسأل السيد التاجر سؤالاً. إنك ترتدي أفخر الثياب التي لا تشبه تلك التي يرتديها الفقراء. كما أنك تتحدث كرجل ناجح. فأخبرنا إذاً، هل لازلت تنصت إلى المماطلة عندما تهمس في أذنك؟".

فرد التاجر قائلاً: "إنني مثل صديقنا تاجر الحيوانات، فأنا أيضاً كنت مضطراً إلى أن أفهم وأتغلب على المماطلة. فقد ثبت لي أن هذه المماطلة هي عدو يتربص بي وينتظر ليحول دون تحقيق الإنجازات التي أتمنى تحقيقها. إن الحكاية التي قصصتها عليكم هي مجرد واحدة من ضمن الأمثلة الكثيرة المشابهة التي أستطيع أن أقصها كي أوضح لكم كيف أن المماطلة قد أضاعت كم الفرص التي أتيحت لي. ليس من الصعب التغلب على هذا الأمر، بمجرد فهمه. فلا أحد

يسمح برغبته للص بأن يسرق صناديق الحبوب الخاصة به. كما لا يسمح أي إنسان برغبته لأي عدو بأن يقصي عملاءه عنه ويحرمه من أرباحه. وعندما استوعبت تلك الأفعال التي يرتكبها عدوي هذا، صار بإمكاني التغلب عليه بشيء من العزيمة. لذا فلابد لكل إنسان أن يسيطر على روح المماطلة الكائنة بداخله قبل أن يتوقع أن يأخذ نصيبه في الكنوز النفيسة المتوفرة في بابل.

"فما قولك أنت يا أركاد؟ فلأنك أغنى رجل في بابل، يدعي الكثيرون أنك أكثر الناس حظاً. فهل توافقني الرأي في أنه ما من إنسان يستطيع أن يصل إلى أعلى مستويات النجاح ما لم يسيطر سيطرة كاملة على روح المماطلة الكائنة بداخله؟".

فرد عليه أركاد موافقاً: "قولك صحيح تماماً يا صديقي. فخلال حياتي الطويلة، رأيت جيلاً وراء جيل، يحرز تقدماً إلى الأمام في أساليب التجارة والعلوم والتعليم والتي أدت إلى النجاح في الحياة. إن الفرص قد جاءت لكل هؤلاء الرجال. بعضهم اغتنمها وتقدم بخطى ثابتة لتحقيق رغباتهم الماسة، ولكن الأغلبية منهم قد ترددوا وتلعثموا وتخلفوا عن غيرهم".

ثم أدار أركاد وجهه إلى حائك الملابس وقال: "إنك من اقترح أن نطرح الحظ السعيد موضوعاً للنقاش، فهل لنا أن نستمع إلى رأيك الآن في هذا الموضوع".

"لقد كنت أرى الحظ من زاوية مختلفة. كنت أراه على أنه شيء مرغوب فيه بشدة، قد يحدث للمرء بلا مجهود من جانبه. ولكنني الآن أدرك أن مثل تلك الأحداث من الممكن للإنسان أن يجلبها لنفسه. لقد تعلمت من خلال نقاشنا هذا أنه إذا أراد المرء أن يجلب الحظ السعيد لنفسه، فمن الضروري أن ينتهز الفرص التي تتاح له، لذا فإنني سأسعى في المستقبل لأستغل، بأفضل صورة ممكنة، الفرص التي تصادفني".

فرد عليه أركاد قائلاً: "لقد استوعبت الحقائق التي أثمر عنها نقاشنا جيداً. فالحظ السعيد كما اكتشفنا، غالباً ما يصاحب الفرص ونادراً ما يأتي بطريقة أخرى. إذ إن صديقنا التاجر كان سيجد حظاً سعيداً إذا كان قد قَبل الفرصة التي أتيحت له، وكذلك صديقنا تاجر الحيوانات كان سيتمتع بالحظ السعيد إذا كان قد أكمل عملية شراء قطيع الغنم وباعه بأرباح هائلة.

"إننا يا أصدقائي قد تابعنا هذا النقاش لكي نكتشف الوسائل التي يمكننا من خلالها أن نجلب الحظ السعيد. وأنا أشعر بأننا قد حققنا ما نصبو إليه، فكلتا الحكايتين قد أعطتنا نموذجاً يوضح لنا كيف أن الحظ السعيد يأتي مصاحباً للفرص. وهنا تكمن الحقيقة التي لا تستطيع مثل تلك الحكايات المتعلقة بالحظ السعيد مهما كثرت، وسواء كللت بالنجاح أو بالخسارة، أن تغيرها. وهذه الحقيقة هي: يمكننا أن نجلب الحظ السعيد عن طريق استغلالنا للفرص.

"إن من يحرصون على انتهاز الفرص من أجل تحسين حياتهم، هم من يجلبون الحظ السعيد. لذا فلابد أن نسعى لاستغلال الفرص ولا نقف ساكنين، فالحظ السعيد لا يأتي لمن لا يسعى له.

"فالعمل الإيجابي سيؤدي بك إلى الأمام، صوب النجاحات التي ترغب في تحقيقها".

الحظ السعيد يأتي فقط لمن يعملون بنشاط لاستغلال الفرصة التي تتاح لهم.

القوانين الخمسة التي تحكم التعامل مع المال

"إذا كان أمامكم حقيبة مثقلة بالذهب ولوح صلصالي منقوش عليه كلمات حكيمة، وكان لديكم حرية الاختيار بينهما؟ فماذا تختارون؟".

كان الضوء المتراقص الناشئ عن إحراق الأعشاب الصحراوية يومض على وجوه المستمعين السمر الذين كان يبدو عليهم الاهتمام.

فصاح الحاضرون، وكانوا سبعة وعشرين رجلاً، في آن واحد، قائلين: "الذهب، الذهب".

فابتسم "كالاباب" العجوز بدهاء.

ثم أشار بيده إليهم وأردف قائلاً: "أنصتوا، أنصتوا إلى تلك الكلاب البرية التي تجوب في الليل. إنها تعوي وتنبح من أثر الجوع. فماذا ستفعل بعد أن نطعمها؟ ستتشاجر وتختال. ثم تتشاجر وتختال أكثر بدون أن تشغل بالها بأنها ستأتي بالتأكيد في اليوم التالي لتطلب الطعام.

"تماماً مثلما يحدث مع أبنائنا. إذا خيرناهم بين المال والحكمة، فماذا يفعلون؟ إنهم يتجاهلون الحكمة، ويبددون المال، ويأتون في اليوم التالي ينتحبون لأنه لم يعد لديهم المزيد منه.

"فالذهب يبقى فقط لأولئك الذين يستوعبون القوانين التي تحكم الحصول عليه ويلتزمون بها".

جذب "كالاباب" ثوبه الأبيض حول قدميه الهزيلتين نظراً لرياح الليل الباردة التي كانت تهب عليهم.

ثم أردف قائلاً: "ونتيجة لأنكم قد قمتم على خدمتي بإخلاص طوال رحلتنا الطويلة، ونظراً لأنكم قد أوليتم عناية كبيرة بالإبل الخاصة بي، ولأنكم قد عملتم بجد واجتهاد وبلا تذمر فوق رمال الصحراء الملتهبة، ونتيجة أيضاً لأنكم قد حاربتم ببسالة اللصوص الذين حاولوا سلب تجارتي، فإنني سأخبركم هذه الليلة بحكاية القوانين الخمسة التي تحكم الحصول على المال والتعامل معه، وهي حكاية لم تسمعوها أبداً من قبل.

"فأنصتوا باهتمام عميق إلى تلك الكلمات التي سأقولها، فإذا استوعبتم وفهمتم المعاني التي تتضمنها هذه الكلمات، وانتبهتم إليها جيداً، فسيكون بحوزتكم كثير من المال في الأيام القادمة".

ثم توقف بطريقة مؤثرة. كانت النجوم تلمع في سماء بابل الصافية. وخلف المجموعة التي أمامه كانت تظهر الخيمات المتواضعة المشدودة بإحكام حتى تصمد أمام العواصف الصحراوية. وبجوار هذه الخيمات كانت ترقد كميات ضخمة من بضائع متراكمة ومرتبة مغطاة بالجلود. وفي الجوار كان هناك قطيع الإبل المتمدد على الرمال، بعضها يجتر بنفس راضية، والبعض الآخر يغط بأصوات نافرة أجشة.

ثم تحدث رئيس الحمالين قائلاً: "لقد أخبرتنا من قبل بالعديد من الحكايات الرائعة يا "كالاباب". ولكننا نود أن تعلمنا حكمتك التي سترشدنا في المستقبل عندما تنتهي خدمتنا معك".

"لقد أخبرتكم من قبل بمغامراتي في البلاد الغريبة والبعيدة، ولكني في هذه الليلة سأعلمكم حكمة أركاد، الرجل الغني الحكيم".

فقام رئيس الحمّالين قائلاً: "لقد سمعنا عنه كثيراً حيث إنه كان أغنى رجل عاش في بابل في كل العصور".

"لقد كان أغنى الرجال نظراً لحكمته في أساليب الحصول على المال والتعامل معه، حتى إنه لم يكن هناك أي إنسانٍ قد سبقه في ذلك. وفي هذه الليلة، سأقص عليكم حكمته الرائعة تماماً مثلما حكيت لي من قبل ابنه، "نوماسير"، منذ سنين كثيرة مضت في "نينيفيه"، عندما كنت غلاماً صغيراً.

"مكثت أنا ومعلمي طوال الليل في قصر نوماسير؛ إذ كنت أساعده في إحضار حزم من السجاد الممتاز، وكان "نوماسير" يختبر كل واحدة على حدة حتى أرضينا ذوقه في اختيار الألوان. وقد كان سعيداً جداً بعد انتهاء الأمر حتى إنه طلب منا أن نجلس معه لنحتسي بعض أنواع الشراب النادرة ذات الرائحة التي لم تتعود عليها أنفي والتي سببت ألماً في معدتي.

"ثم روى لنا بعد ذلك هذه الحكاية عن حكمة أبيه الرائعة، والتي سأقصها عليكم تماماً مثلما فعل هو.

"فكما تعرفون أنه في بابل عُرف يقضي بأن يعيش أولاد الأغنياء مع آبائهم على أمل أن يرثوا ممتلكاتهم. ولكن أركاد لم يكن يوافق على هذا العرف, لذا فعندما بلغ نوماسير مبلغ الرجال، بعث إليه وحدثه قائلاً:

"'إنني أتمنى يا بني أن تخلفني في اقتناء ممتلكاتي هذه. ولكن يجب عليك أولاً أن تبرهن لي على أنك تملك المقدرة على التعامل معها بطريقة حكيمة. لذا فإني أرغب في أن تسافر في أرجاء البلاد الأخرى في هذا العالم، وتبرهن على قدرتك على كسب المال وعلى أن تصنع لنفسك منزلة محترمة بين الرجال.

"'ولكي تبدأ بطريقة جيدة، فسأعطيك شيئين كنت قد حُرِمت منهما عندما كنت شاباً فقيراً لازال يحاول أن يبني ثروته.

"'أولاً، سأعطيك هذه الحقيبة المليئة بالعملات الذهبية, فإذا استخدمتها بحكمة، فسيكون هذا الذهب هو العنصر الأساسي لنجاحك المستقبلي.

"'وثانياً، سأعطيك هذا اللوح الصلصالي المنقوش عليه القوانين الخمسة التي تحكم الحصول على المال والتعامل معه. فإذا قمت بتطبيقها في أعمالك، فستوفر لك دخلاً كافياً وأماناً مالياً.

"'وبعد عشرة أعوام من اليوم، عد إلى منزل أبيك لتخبرني بما فعلت. وإذا ثبت أنك تستحق، فسأجعلك وريثاً لكل ممتلكاتي. وإلا أعطيتها للفقراء'.

"وبناء عليه، سافر نوماسير بعيداً كي يحصل على فرصته، ومعه حقيبة العملات الذهبية، واللوح الصلصالي الملفوف بعناية بقماش حريري، وخادمه، والخيل التي يمتطيانها.

"ومرت السنوات العشر، وكما اتفقا عليه، عاد نوماسير إلى منزل والده الذي أعد مأدبة كبيرة على شرفه، ودعا إليها العديد من الأصدقاء والأقارب. وبعد أن انتهوا من تناول الطعام، جلس أبوه وأمه على مقعدين عاليين في أحد جوانب القاعة الكبيرة، وجلس نوماسير أمامهما كي يخبرهما بما فعله، التزاماً بوعده لوالده.

"كان ذلك في المساء، وكانت الحجرة مضببة بالدخان الناتج عن فتائل المصابيح الزيتية التي كانت تضيء الحجرة بضوء باهت. وكان الخدم الذين يرتدون سترات بيضاء يروّحون الهواء الرطب بانتظام بواسطة سعاف النخيل. وكان الوقار الجليل يغلف ذلك المشهد. وجلست زوجة نوماسير هي وولداه الصغيران مع الأصدقاء وباقي أفراد العائلة على السجاد خلف نوماسير، والكل شغوف للاستماع.

"بدأ نوماسير كلامه باحترام قائلاً: 'لقد أذعنت لحكمتك يا أبي عندما أمرتني منذ عشر سنوات، حيث كنت حينذاك لا أزال في مقتبل

العمل، أن أسافر لكي أصبح رجلاً بين الرجال بدلاً من أن أبقى خانعاً في انتظار ثروتك.

"'وقد أعطيتني وفرة من الذهب، كما أعطيتني أيضاً وفرة من حكمتك. وفيما يتعلق بالذهب، فللأسف لابد أن أعترف بأني أسأت التعامل معه. لقد فرَّ حقيقة من بين يدي قليلة الخبرة تماماً مثلما يفر الأرنب البري مع أول فرصة تتاح له للفرار ممن أمسك به.

"فابتسم الأب ابتسامة حانية قائلاً: 'استمر يا بني، فأنا مشتاق لسماع حكاياتك بكل تفاصيلها'.

"'لقد عزمت على الذهاب إلى "نينيفيه" لأنها كانت مدينة نامية، معتقداً أني قد أجد هناك الفرص المناسبة لي، فانضممت إلى قافلة كانت مسافرة إليها، وكونت صداقات عديدة مع أفراد من هذه القافلة. وكان من بين هؤلاء رجلان لبقان يملكان فرساً أبيض بدا جميلاً.

"'وبينما نحن سائرون، أخبراني بأن هذا الفرس هو من الخيول الأصيلة التي يندر وجودها في نينيفيه، والتي يكثر عليها الطلب هناك، وتباع بأثمان غالية. كما أخبراني أنهما كانا يخططان لبيعه عندما يصلان إلى هناك.

"'ثم بعد ذلك أخبراني أنهما مستعدان لبيعه لي بمبلغ معقول، نظراً لأنهما عندما يصلان إلى هناك سينشغلان ببعض الأعمال الأخرى المتعلقة بتجارتهما، على أساس أن أقوم أنا ببيعه لحسابي وأحقق أرباحاً كبيرة. فتحمست جداً للفكرة ووافقت وأعطيتهم المبلغ الذي طلباه.

"'ولكن ما حدث هو أنني قد اكتشفت عندما وصلنا أن الفرس كان فرساً عادياً، ولذلك فقدت الكثير من مالي'، فضحك الأب. 'ثم اكتشفت لاحقاً أن هذه كانت خطة خداعية قام بها هذان الرجلان، وأنهما كانا يسافران باستمرار مع القوافل بحثاً عن الضحايا. وأنني

كنت من ضحاياهما. وقد علمتني تجربة الخداع العنيفة تلك أول دروسي في الانتباه لنفسي.

"وسرعان ما تعلمت درساً آخر وبنفس المرارة؛ ففي القافلة كان هناك شاب آخر كنت قد أصبحت ودوداً جداً معه، فقد كان مثلي تماماً، ابناً لأبوين ثريين يرحل إلى نينيفيه كي يجد مكانة مناسبة. ولم تمر مدة طويلة بعد وصولنا حتى أخبرني بأن هناك تاجراً كان قد مات ومن الممكن شراء متجره بسعر تافه، وبكل ما فيه من بضائع نفيسة وزبائن دائمين. وقال لي بأننا سنكون شركاء بالنصف، ولكنه مضطر أولاً إلى أن يعود إلى بابل كي يحصل على المال اللازم لذلك، وأقنعني بعد إلحاح بأن أشتري ذلك المتجر بمالي الشخصي، واتفقنا على أن نستخدم المال الذي سيأتي به لاحقاً في إدارة هذا المشروع التجاري.

"ولكنه أخذ يؤجل رحلته إلى بابل لفترة طويلة، واتضح لي في غضون ذلك أنه شخص طائش ومنفق غبي. وفي النهاية، أنهيت الشراكة التي بيننا، ولكن بعد أن فسد المشروع ولم يعد لدينا سوى بعض البضائع غير الرائجة، كما لم يعد هناك مال لشراء بضائع أخرى، مما اضطرني إلى أن أبيع بثمن بخس ما تبقى من بضائع إلى أحد التجار.

"ثم كانت الأيام التي تلت ذلك أيام مريرة. فقد بحثت عن عمل فلم أجد، ولذا فقد ظللت بلا تجارة أو عمل يمكنني أن أكسب من خلاله. فاضطررت إلى أن أبيع خيلي، كما بعت ملابسي النفيسة حتى أحصل على طعام ومكان أنام فيه، ولكن حالتي كانت تزداد سوءاً يوماً بعد يوم.

"ولكن في تلك الأيام المريرة، تذكرت ثقتك التي وضعتها في. لقد أرسلتني بعيدا كي أصبح رجلا، وهذا ما صممت على تحقيقه. وهنا، كانت أمه تخفي وجهها بين يديها، وهي تبكي بصوت واهن.

"وهنا، تذكرت اللوح الصلصالي الذي أعطيته لي والذي نقشت عليه القوانين الخمسة للمال. وعليه فقد قرأت باهتمام شديد كلمات

الحكمة تلك التي نقشتها، وأدركت أنني إذا كنت قد استعنت بالحكمة أولاً لما فقدت كل مالي. لذا فقد حفظت كل القوانين عن ظهر قلب وعزمت على أنه إذا صادفني الحظ السعيد مرة أخرى، فسأحتكم إلى حكمة الشيوخ، وليس إلى التجربة القليلة التي يمتلكها الشباب.

"ولكي أفيدكم يا من تجلسون هنا في هذه الليلة، فإنني سأقرأ عليكم حكمة أبي كما نقشها على اللوح الصلصالي الذي أعطاه لي منذ عشر سنوات:

القوانين الخمسة للمال

١. يأتي المال بسهولة وبكميات متزايدة لأي إنسان يقوم بادخار ما لا يقل عن عُشر إيراداته كي ينشئ ممتلكات من أجل مستقبله ومستقبل عائلته.
٢. يعمل المال بكد ورضا من أجل صاحبه الحكيم الذي يجد وسيلة جيدة لإنمائه، مما يجعله يتضاعف.
٣. يبقى المال في حماية صاحبه الحريص الذي يستثمره في إطار النصح الذي يقدمه له الرجال البارعون في التعامل مع المال.
٤. سريعاً ما يفر المال من بين يدي الإنسان الذي يستثمره في أعمال وأغراض لا يألفها أو لا يوافق عليها من هم بارعون في الحفاظ عليه.
٥. يفر المال من الإنسان الذي يجبره على جني إيرادات غير ممكنة أو يتبع النصائح المغرية التي يقدمها له المحتالون والمخادعون أو يعتمد في استثماره على خبرته المعدومة ورغباته العاطفية.

"هذه هي القوانين الخمسة التي يجب اتباعها في التعامل مع المال كما كتبها والدي. وأنا أعتبرها ذات قيمة أعظم من الذهب نفسه، وسيظهر ذلك لاحقاً من خلال عرضي لبقية حكايتي.

"ثم أدار وجهه نحو والده مرة أخرى قائلاً: 'لقد أخبرتك عن الفقر واليأس اللذين عانيت منهما بسبب انعدام خبرتي.

"'ولكن، فإن كل سلسلة متتابعة من المصائب لابد لها من نهاية. وأتت النهاية بالنسبة لي عندما حصلت على عمل كمشرف على مجموعة من العمال الذين يعملون في بناء الأسوار الخارجية الجديدة للمدينة.

"'وطبقاً لما استفدته من خلال إدراكي للقانون الأول، فقد ادخرت عملة نحاسية من أولى إيراداتي وكنت أضيف إليها مع كل فرصة تتاح لي لذلك، حتى حصلت على عملة فضية. وكانت هذه عملية بطيئة بالنسبة لإنسان لابد وأن يعيش وينفق. وأنا أعترف بأني كنت أبخل على نفسي في نفقاتي لأني كنت مصراً على أن أدخر مرة أخرى، وقبل انتهاء العشر سنوات، ذهباً يوازي ما أعطيتني إياه يا أبي.

"'وفي يوم ما أتى لي صاحب هذا العمل والذي كنت قد أصبحت ودوداً معه تماماً وقال لي: "يا لك من شاب مقتصد لا ينفق بإسراف ما يكسبه. فهل ادخرت مالاً مما تكسبه؟".

"'فأجبته قائلاً: "نعم. إذ إن أمنيتي الكبيرة هي أن أجمع ذهباً كي أضعه مكان الذهب الذي أعطاني إياه والدي وخسرته".

"'"هذا طموح مهم أوافقك عليه، إذن فهل تعلم بأن هذا المال الذي ادخرته من الممكن أن يعمل لصالحك ويجعلك تجني المزيد منه؟".

"'"نعم، أعرف، ولكن للأسف إن تجربتي مريرة في هذا الشأن، إذ فقدت فيها كل المال الذي كان والدي قد أعطاني إياه، ومن ثم فإني أخشى أن يحدث لمالي الذي ادخرته الآن مثلما حدث سابقاً".

"'فرد علي قائلا: "إذا وثقت في، فسأعطيك درساً في كيفية التعامل المربح مع المال. ففي غضون هذا العام سيتم الانتهاء من تشييد هذه الأسوار الخارجية، وستكون معدة لوضع البوابات البرونزية

الضخمة عند كل مدخل من مداخل المدينة لتحميها من أعداء الملك. ولا يتوفر في نينيفيه كلها معدن كافٍ لصنع هذه البوابات، كما أن الملك لم يفكر في توفير هذا المعدن. وهنا تكمن خطتي: سيقوم مجموعة منا بجمع المال اللازم ويرسلون قافلة إلى مناجم النحاس والقصدير البعيدة ويحضرون إلى نينيفيه المعدن الكافي لصنع تلك البوابات. وعندما يأمر الملك بصناعة تلك البوابات الضخمة، فنحن فقط من سيكون بإمكانهم إمداده بالمعدن، وسيدفع ساعتها سعراً عالياً لذلك. وإذا لم يشترِ منا الملك، فلازال معنا المعدن وسنستطيع بيعه بسعر جيد".

"وجدت في عرضه هذا فرصة للالتزام بالقانون الثالث، ومن ثم سأستثمر مدخراتي تحت إشراف وتوجيه من رجال حكماء. ولم تخب آمالي. إذ قد نجحت خطتنا وزادت مدخراتي الضئيلة بطريقة كبيرة جداً إثر هذه الصفقة.

"وفي وقت لاحق، أصبحت شريكاً لمجموعة من الأشخاص الذين يقومون بمشروعات مربحة. كانوا حكماء بالفعل في التعامل المربح مع المال. إذ إنهم وقبل أن يدخلوا في أي مشروع، كانوا يتناقشون فيه باهتمام شديد. كانوا لا يسمحون بأي احتمال لخسارة رأس مالهم أو لتوظيفه في استثمارات غير مربحة لا يمكنهم من خلالها أن يستردوا أموالهم، وأن يحققوا ربحاً كبيراً. وكانوا سريعاً ما ينتبهون إلى نقاط ضعفهم.

"وقد تعلمت في أثناء مرافقتي لهؤلاء الرجال أن استثمار أموالي بطريقة آمنة يجعلني أحصل على عوائد مربحة، وبمرور السنين كانت ثروتي تزداد بسرعة أكبر وأكبر. ولم أسترجع ما خسرته فقط من قبل ولكنني جنيت الكثير والكثير.

"وفي أثناء ما مررت به من محن وما حققته من نجاحات، كنت يا أبي أختبر مراراً وتكراراً مدى صحة تلك القوانين الخمسة التي تحكم التعامل مع المال، وكانت تبرهن على صحتها في كل مرة.

فالشخص الذي لا يعرف تلك القوانين الخمسة، لا يأتيه المال كثيراً، وإذا أتى فإنه يذهب سريعاً. أما الإنسان الذي يلتزم باتباعها، فإن المال يأتي ويعمل في صالحه، مثل خادمه المطيع.

"ثم توقف نوماسير عن الحديث، وأشار إلى خادم كان يقف في مؤخرة القاعة، فأحضر الخادم أمامهم ثلاث حقائب جلدية ثقيلة، الواحدة تلو الأخرى. ثم اجتذب نوماسير واحدة من تلك الحقائب ووضعها على أرضية القاعة أمام والده موجهاً كلامه إليه مرة أخرى قائلاً:

"'لقد أعطيتني حقيبة من ذهب بابل، وها أنا أعيد إليك بدلاً منها حقيبة بنفس الوزن من ذهب نينيفيه. وأنا أرى أنها مقايضة عادلة، كما سيقر الجميع بذلك.

"'كما أنك كنت قد أعطيتني لوحاً صلصالياً منقوشة عليه كلمات من الحكمة. وبدلاً منه أعطيك الآن حقيبتين من الذهب'. ثم تناول نوماسير من الخادم الحقيبتين الأخريين، ومثلما فعل في المرة الأولى، فقد وضعهما على أرضية القاعة أمام والده.

"'وقد فعلت هذا يا أبي لأثبت لك أني أرى أن قيمة الحكمة تفوق قيمة الذهب بكثير، بل إنها لا تقدر بمال. فبدون الحكمة يفقد المال من يملكه، ولكن بالحكمة يحصل عليه من لا يملكه. وهذا ما تبرهن تلك الحقائب الثلاثة على صحته.

"'في الواقع يا أبي، إنه مما يبعث في نفسي الرضا العميق أن أقف أمامك وأقول ما أقول، لأن حكمتك هي التي جعلتني قادراً على أن أكون غنياً، وموقراً بي الرجال'.

"فوضع الأب يده بطريقة حانية على رأس ولده، ثم قال: 'لقد استوعبت الدرس جيداً يا بني، وأنا محظوظ حقاً أن يكون لدي ابن أستطيع أن أعهد إليه بثروتي'.

وهنا توقف "كالاباب" عن سرد قصته، ثم نظر إلى مستمعيه نظرة متسائلة.

ثم أردف قائلاً: "ماذا تمثل حكاية نوماسير هذه بالنسبة لكم؟

"من منكم يستطيع أن يذهب إلى والده أو إلى والد زوجته ويعطيه وصفاً لطريقة التعامل الحكيم مع إيرادته؟

"ألا زلتم تعتقدون بأن من الحظ أن يمتلك بعض الرجال ذهباً كثيراً وألا يمتلك البعض الآخر شيئاً؟ فيا لكم من مخطئين حينئذ.

"إن الرجال يمتلكون الكثير من المال فقط إذا تعلموا القوانين الخمسة والتزموا بما فيها.

"ونظراً لأني كنت قد تعلمت في شبابي هذه القوانين الخمسة والتزمت بها، فقد أصبحت الآن تاجراً ثرياً، ولم أجمع ثروتي بطرق سحرية غريبة.

"فالثروة التي تأتي سريعاً تذهب بنفس الطريقة.

"أما الثروة التي تأتي شيئاً فشيئاً، تستمر في توفير السعادة والرضا لمقتنيها، وذلك لأنها ثمرة نشأت على المعرفة والمثابرة لتحقيق الهدف.

"إن جمع الثروة هو مجرد عبء خفيف بالنسبة للرجل عميق التفكير، وتحمل هذا العبء بثبات عام بعد عام، سيمكنكم من تحقيق هدفكم النهائي.

"إن القوانين الخمسة تلك هي بمثابة مكافأة ضخمة، فقط لمن يلتزمون بها.

"فكل قانون من هذه القوانين الخمسة يزخر بالمعاني، وخشية من أن تغفلوا عنها في حكايتي هذه، فإني سأعيد عليكم هذه القوانين. فأنا أحفظ كل واحد منها عن ظهر قلب؛ وذلك لأني كنت قد فهمت قيمتها في شبابي، ولم أشعر بالرضا حتى فهمتها كلمة بكلمة.

القانون الأول



يأتي المال بسهولة وبكميات متزايدة لأي إنسان يقوم بادخار ما لا يقل عن عُشر إيراداته كي ينشئ ممتلكات من أجل مستقبله ومستقبل عائلته.

"أي رجل سيدخر عُشر إيراداته بطريقة منتظمة ويستثمر هذه المدخرات بحكمة سينشئ بالتأكيد ممتلكات ذات قيمة ستعمل على توفير دخل له في المستقبل، بالإضافة إلى توفير ضمان آمن لعائلته في حالة وفاته. إن هذا القانون يؤكد دائماً على أن المال يأتي بوفرة لمثل هذا الرجل، وأنا أستطيع أن أشهد بصحة ذلك من خلال حياتي الشخصية. فكلما جمعت مالاً أكثر، حصلت على المزيد منه بسهولة أكثر، وبكميات كبيرة. والمال الذي أدخره، يجنى مالاً أكثر، تماماً مثلما سيحدث معكم إذا فعلتم ذلك، كما أن إيراداته ستجني مالاً أكثر، وهذا ما سيحققه القانون الأول".

القانون الثاني



يعمل المال بكد ورضا من أجل صاحبه الحكيم الذي يجد وسيلة جيدة لإنمائه، مما يجعله يتضاعف.

"إن المال في واقع الأمر مثل العامل الراغب في العمل. وهو متلهف دائماً للتضاعف عندما تسنح له الفرصة بذلك. وبالنسبة

لكل إنسان يمتلك مقداراً وافراً من المال المدخر، فستأتيه الفرصة كي يستخدمه في أكثر الاستثمارات أرباحاً. وبمرور السنين، فإن هذا المال سيتضاعف بطريقة مذهلة".

القانون الثالث



يبقى المال في حماية صاحبه الحريص الذي يستثمره في إطار النصح الذي يقدمه له الرجال البارعون في التعامل مع المال.

"يبقى المال في واقع الأمر بالقرب من صاحبه الحريص، وفي نفس الوقت يفر من صاحبه المهمل. فالإنسان الذي يطلب نصيحة الرجال الأذكياء في التعامل مع المال، سريعاً ما سيتعلم، ليس فقط كيفية عدم تعريض ثروته للخطر، ولكن أيضاً كيفية الحفاظ عليها بأمان، وكيفية الاستمتاع بطريقة مرضية بزيادتها المطردة".

القانون الرابع



سريعاً ما يفر المال من بين يدي الإنسان الذي يستثمره في أعمال وأغراض لا يألفها أو لا يوافق عليها من هم بارعون في الحفاظ عليه.

"بالنسبة لمن يملك المال ولكن ليست لديه المهارة في التعامل معه، فإن العديد من الاستخدامات سوف تبدو مربحة أمامه. ولكن في

أحيان كثيرة تكون هذه الاستخدامات محفوفة بمخاطر الخسارة، وإذا تم تحليلها كما ينبغي من قبل رجال حكماء، فإنها ستظهر احتمالاً ضئيلاً للربح. لذا فإن قليل الخبرة الذي يملك المال ويعتمد على رأيه الشخصي فقط ويستثمر أمواله في أعمال تجارية أو في أغراض ليست مألوفة بالنسبة له، فإنه قد يجد في أحيان كثيرة مدى خطأ رأيه هذا، ويدفع ثروته ثمناً لقلة خبرته. أما الإنسان الحكيم بحق فهو من يستثمر أمواله في إطار النصح الذي يقدمه له الرجال البارعون في أساليب التعامل مع المال".

القانون الخامس



يفر المال من الإنسان الذي يجبره على جني إيـرادات غير ممكنة أو يتبع النصائح المغرية التي يقدمها له المحتالون والمخادعون أو يعتمد في استثماره على خبرته المعدومة ورغباته العاطفية.

"دائماً ما تأتي المقترحات الوهمية، والتي تثير المرء مثلما تفعل روايات المغامرات والإثارة، إلى من هو حديث العهد بامتلاك المال. وتظهر مثل هذه المقترحات لكي تمد ثروته بقوى سحرية تمكنه من كسب إيرادات خرافية، وهو بذلك لا يلتفت أبداً إلى الرجال الحكماء الذين بلا شك يعرفون المخاطر التي تتوارى خلف كل مشروع يهدف إلى كسب ثروة كبيرة مفاجئة.

"ولا تنسوا رجال نينيفيه الأغنياء والذين كانوا لا يسمحون بأي احتمال لخسارة رأسمالهم أو لتوظيفه في استثمارات غير مربحة.

"وبهذا أنهي حكايتي عن القوانين الخمسة التي تحكم التعامل مع المال. وبذلك أكون قد أطلعتكم على أسرار نجاحي الشخصي.

"وهي ليست أسراراً بقدر ما هي حقائق يجب أولاً أن يتعلمها كل إنسان ثم يتبعها بعد ذلك، هذا إذا كان يريد أن يبتعد عن حياة الدهماء، التي تشبه حياة تلك الكلاب البرية، حيث لابد أن يكافحوا في كل يوم من أجل الحصول على طعام يأكلونه.

"فغداً سندخل بابل، فانظروا! انظروا إلى النار المتوهجة فوق أسوار المدينة! إننا بالفعل على مرأى من المدينة الذهبية، وغداً سيحصل كل واحد منكم على المال، ذلك المال الذي كسبتموه بطريقة جيدة عن طريق خدماتكم المخلصة.

"وبعد عشر سنوات من هذه الليلة، ما الذي يمكنكم أن تقصوه بشأن هذا المال؟

"إذا كان بينكم من سيفعل مثلما فعل نوماسير، ويستخدم جزءاً من ماله ليبدأ به في عمل ممتلكات خاصة به مسترشداً من الآن فصاعداً بحكمة أركاد، فبعد عشر سنوات من الآن، سيكون غنياً وذا شأن عظيم بين الرجال.

"إن تصرفاتنا الحكيمة ستلازمنا طوال حياتنا كي تسعدنا وتساعدنا. وبنفس الطريقة، فإن تصرفاتنا الطائشة ستلاحقنا لتنزل علينا البلاء والعذاب. وللأسف فهي أشياء لا يمكن نسيانها. وفي مقدمة أنواع العذاب التي تلاحقنا ذكريات الأشياء التي كان لابد أن نكون قد فعلناها، والفرص التي سنحت لنا ولم نستغلها.

"إن الكنوز التي تمتلكها بابل هي كنوز وافرة جداً لدرجة أنه ما من أحد يمكنه أن يحدد قيمتها بقطع ذهبية. وهذه الكنوز تنمو في كل عام لتصبح أكثر وفرة وأكبر قيمة. ومثل الكنوز المتوفرة في كل بلد آخر، تعتبر هذه الكنوز مكافأة، مكافأة عظيمة القيمة، تنتظر من

لديهم هدف يصرّون من خلاله على الحصول على نصيبهم العادل من هذا الكنز.

"إن هناك قوة سحرية كامنة في قوة رغباتك الشخصية. فقم بتوجيه هذه القوة بمعرفتك بالقوانين الخمسة للمال، وبعد هذا ستحصل على نصيبك في كنوز بابل".

تاجر الجواهر في بابل

خمسون عملة ذهبية! لم يحمل "رودان"، صانع الرماح في بابل، طوال حياته ذهباً كثيراً جداً كهذا في كيس نقوده الجلدي. كان يمشي بخطى واسعة عبر الطريق العام مغادراً قصر الملك وهو في سعادة غامرة للكرم الزائد الذي أغدق عليه به جلالته. كانت تملؤه البهجة في كل مرة يسمع فيها صوت تخبط العملات الذهبية الناتج عن تأرجح كيس النقود المعلق في حزامه مع كل خطوة يخطوها؛ فقد كانت هذه هي أعزب موسيقى سمعها طوال حياته.

خمسون عملة ذهبية! كلها ملكه! لقد استطاع بشق الأنفس أن يحقق تلك الثروة الضخمة، فيا لقوة هذه العملات الذهبية! إنه يستطيع أن يشتري بها أي شيء يريده؛ منزل فخم، أرض، أنعام، إبل، خيل، مركبات، وكل شيء آخر قد يرغب فيه.

ما الاستخدام الأمثل لهذا الذهب إذن؟ في ذلك المساء، وبينما كان ينعطف في شارع جانبي مؤدٍ إلى منزل شقيقته، لم يستطع أن يفكر في أي شيء آخر كان يفضل امتلاكه بخلاف هذه العملات الذهبية المتألقة والثقيلة التي بين يديه الآن، والتي أصبحت ملكاً له.

وفي ليلة من ذات الليالي التي تلت ذلك بأيام قليلة، دخل رودان الحائر إلى ذلك المتجر الذي يمتلكه ماثون، تاجر الجواهر والأقمشة

النادرة. لم يلتفت روادن يميناً أو يساراً إلى تلك الأصناف متعددة الألوان والمعروضة ببراعة، بل إنه مر عبرها متوجهاً مباشرة إلى حجرة المعيشة المرفقة بمؤخرة المتجر، فوجد ماثون الأرستقراطي جالساً على سجادة فاخرة ويتناول الطعام الذي أعده له خادمه الأسود.

وقف روادن بطريقة بلهاء، مباعداً بين قدميه، وكاشفاً عن صدره كثيف الشعر الظاهر عبر فتحة سترته الجلدية وحدثه قائلاً: "أود أن أتشاور معك في أمر مالي لا أعرف كيفية التعامل معه".

فعلت وجه ماثون الهزيل الشاحب ابتسامة ودودة مرحبة وقال له: "ما الأعمال الطائشة التي ارتكبتها واضطرتك لطلب المساعدة من تاجر مثلي؟ هل جابهك سوء الحظ في عملك؟ أم أن أحداً قد خدعك وأخذ منك بضاعة ولم يدفع ثمنها؟ فمنذ معرفتي بك من عدة سنوات، لم تأتِ إلي أبداً طالباً المساعدة في حل مشكلاتك".

"لا. لا. إن الأمر مغاير تماماً لما تظن. كل ما في الأمر هو أنني أرغب في نصائحك الحكيمة".

"ماذا؟! ماذا تقول؟! ما من أحد يأتي إلى تاجر الذهب والأقمشة ليطلب النصيحة. لابد أن أذني تعبثان بي".

"بل إن ما سمعته صحيح".

"أحقاً ما أسمع؟ أحقاً أن روادن، صانع الرماح، وأمهر العاملين في مهنته، يأتي إلى ماثون طلباً للنصيحة؟ إن الكثير من الرجال يأتون إلي ليبيعوا ويشتروا، ولكن أن يأتي أحدهم طلباً للنصيحة، فهذا ما لم يحدث من قبل؛ رغم أنني أدرك أنه ما من أحد أفضل من تاجر عجوز في إعطاء النصيحة إلى الرجال المنغمسين في المشاكل المالية".

ثم أردف قائلاً: "سوف تتناول الطعام معي يا روادن، فأنت ضيفي هذا المساء". ثم أشار آمراً خادمه الأسود قائلاً: "جهز سجادة لصديقي روادن صانع الرماح والذي أتى طلباً للنصيحة. فسيكون

ضيفي المبجل. فقدم له الكثير من الطعام، واختر له أجود أنواع المشروبات التي ستنال رضاه إذا شربها.

"والآن أخبرني عما يزعجك".

"إنها منحة الملك".

"منحة الملك؟ أوهب الملك لك منحة وهذه المنحة هي ما يزعجك؟ ما نوع تلك المنحة إذن؟".

"نظراً لأن الملك كان مبتهجاً جداً وسعيداً بالتصميم الذي قدمته له للرءوس الجديدة للرماح الخاصة بحراس القصر الملكي، فقد أغدق علي بخمسين عملة ذهبية، وأنا الآن حائر جداً.

"إنني مطارد على نحو مستمر من قبل أولئك الذين يرغبون في أن يشاركوني إياه".

"هذا أمر طبيعي؛ فعدد الذين يسعون لامتلاك الذهب أكثر ممن يمتلكونه بالفعل، وهم يرغبون في أن يتقاسموا هذا الذهب مع أي شخص يكسبه بسهولة. ولكن ألا يمكنك أن تقول لهم لا؟ أم أن إرادتك ليست قوية مثل قبضتك؟".

"إنني أقول لا لأشخاص عديدين، ولكن أحياناً يكون من السهل أن أقول نعم. فهل يستطيع إنسان أن يرفض أن يتشارك مع أخته التي يحبها بكل قلبه؟".

"ولكن من المؤكد أن أختك لا تود أن تحرمك من التمتع بمكافأتك".

"هذا صحيح، ولكنها تريد المال من أجل زوجها 'أرمان'، والذي تتمنى أن تراه تاجراً غنياً. إذ إنها تشعر بأن الفرصة لم تتح له إطلاقاً من قبل، وتوسلت إلي أن أقرضه هذا الذهب حتى يصبح من خلاله تاجراً غنياً ويرده إلي بعد ذلك من أرباحه".

فرد عليه ماثون قائلاً: "إن الموضوع الذي طرحته يستحق النقاش بالفعل يا صديقي. فالمال دوماً ما يلقي بالمسئولية على عاتق صاحبه

ويغير من موقفه مع رفاقه، كما أنه يجلب الخوف لصاحبه خشية أن يخسره أو أن يسلب منه بالخداع، ويكسبه أيضاً شعوراً بالقوة والقدرة على فعل الخير. وبنفس الطريقة، فهو قد يأتيه بالفرص التي تجلب له المشاكل نتيجة لنيته الحسنة.

"هل سمعت من قبل عن مزارع نينيفيه، والذي كان يفهم لغة الحيوانات؟ لا أعلم إن كانت هذه الحكاية من الحكايات التي يفضل الرجال أن يقصوها على مسمع من أحد سابكي البرونز، ولكني سأقصها عليك، لأنك يجب أن تعلم أن عملية التسليف والإقراض يتعدى كونها عملية نقل المال من ملكية شخص إلى ملكية شخص آخر.

"كان هذا المزارع، الذي كان يفهم ما تقوله الحيوانات لبعضها البعض، يفضل البقاء كل مساء في ساحة المزرعة ليستمع إلى حديثها. وذات مساء سمع نواح الثور إلى الحمار شاكياً له من صلابة الأرض التي يحرثها: 'إنني أبذل جهداً شاقاً في جر المحراث من الصباح وحتى الليل. فمهما كان الجو حاراً، أو كانت قدماي متعبتين، أو تقرحت رقبتي من النير المشدود بها، فلابد أن أستمر في العمل. أما أنت فحيوان مرفه. إنك مجمل بدثار مزخرف، ولا تفعل شيئاً سوى حمل صاحبنا إلى حيث يرغب. وعندما لا يذهب إلى أي مكان، ترتاح وتتناول الأعشاب الخضراء طوال اليوم'.

"وبالرغم من التصرفات المؤذية التي يتصف بها الحمار، فإنه كان رفيقاً ومتعاطفاً مع الثور، لذا فقد رد عليه قائلاً: 'إنك يا صديقي العزيز تعمل بكد شديد، وأنا سأساعد في تخفيف أعبائك. سأخبرك بطريقة تستطيع من خلالها أن تحصل على يوم من الراحة. فعندما يأتي الخادم في الصباح كي يوقظك للعمل بالمحراث، اضطجع على الأرض وتألم كثيراً حتى يقول بأنك مريض وغير قادر على العمل'.

"وبناءً عليه فقد عمل الثور بنصيحة الحمار. وفي الصباح التالي عاد الخادم إلى المزارع وأخبره بمرض الثور وبعدم قدرته على سحب المحراث.

"فقال المزارع: 'اربط الحمار في المحراث لأن الحرث لابد أن يستمر'. وظل الحمار الذي قصد فقط مساعدة صديقه يعمل طوال النهار ووجد نفسه مجبراً على أداء عمل الثور؛ وعندما جن الليل وحرر من المحراث، شعر بمرارة في نفسه، وكانت قدماه متعبتين، كما تقرحت رقبته.

"ثم وقف المزارع في الفناء كي يستمع إلى حديثهما مثل كل يوم.

"بدأ الثور حديثه أولاً قائلاً: 'يا لك من صديق جيد؛ فنتيجة لنصيحتك الحكيمة، استمتعت بيوم من الراحة'.

"فرد عليه الحمار قائلاً: 'أما أنا فكنت ذلك الحيوان الساذج الذي بدأ بمساعدة صديق وانتهى بأداء مهمته نيابة عنه. ولكنك لابد أن تجر محراثك مرة أخرى؛ لأنني قد سمعت صاحبنا يقول للخادم بأن يرسل في طلب الجزار إذا مرضت ثانية. وأنا أتمنى أن يفعل ذلك؛ لأنك صديق كسول". وبعد ذلك لم يتحدثا ثانية؛ فقد أنهت هذه الحادثة صداقتهما. هل يمكنك الآن أن تخبرني يا رودان بالمغزى المقصود من هذه القصة؟".

فرد رودان قائلاً: "إنها قصة جميلة بالفعل ولكنني لم أستطع أن أكتشف المغزى منها!".

"كنت أعلم أنك لن تكتشفه، ولكنه موجود وبسيط جداً. إنه فقط كالتالي: إذا أردت أن تساعد صديقاً لك، فافعل هذا بطريقة لا تجعلك تتحمل أعباءه بدلاً منه".

"إنني لم أفكر من هذا المنطلق من قبل، ويا له من مغزى حكيم بحق. فأنا لا أرغب في أن أتحمل أعباء زوج أختي. ولكن خبرني

بحق، إنك قد أقرضت الكثيرين حتى يبدءوا مشروعات خاصة بهم، نظير نسبة في الأرباح، ألا يلتزم هؤلاء بذلك أبداً؟".

فابتسم ماثون ابتسامة رجل يملك في قرارة نفسه الكثير من الخبرة قائلاً: "هل تكون الصفقة جيدة إذا لم يتمكن المقرض من رد ما اقترضه ومعه نسبته من الأرباح؟ ألا يجب أن أكون حكيماً وحذراً في حكمي فيما إن كان مالي هذا سيعود إلي مرة أخرى، ومعه حصتي من الأرباح، أو إن كان سيتبدد من قبل شخص ليست لديه القدرة على أن يستخدمه بطريقة حكيمة فيتركني بلا ثروة، ويتركه بدين لا يستطيع إيفاءه؟ إنني سأعرض عليك الآن الصكوك والمرهونات التي أحتفظ بها وسأدعها تخبرك ببعض من حكاياتها".

ثم قام وأحضر صندوقاً طويلاً بطول ذراعيه مغطى بالجلد ومزيناً بزخارف برونزية، ووضعه على الأرض وجلس القرفصاء أمامه ثم وضع كلتا يديه على غطاء الصندوق.

"لقد كنت أنتزع رهناً أو صكاً من كل شخص أقرض له مالاً وأضعه في صندوقي الخاص وأحتفظ به حتى يتم الإيفاء بدينه على الأقل، إذا لم يستطع الكسب بنجاح. وإذا ما تم الإيفاء بهذا الدين، فإنني أرد هذا الصك أو الشيء المرهون، ولكن إذا ما لم يتم الإيفاء به أبداً، فإنه يبقى ليذكرني دائماً بهذا الشخص الذي لم يفِ بعهده لي.

"وبناء على الدروس التي تعلمتها، فأنا أشارك في مشروعات بإعطاء قروض لأشخاص لديهم ممتلكات أكثر قيمة من القروض التي يطلبونها. فهم يمتلكون أراضي أو جواهر أو إبلاً أو أياً من الأشياء الأخرى التي يمكن بيعها لسداد الدين في حالة فشل المشروع. بعض المرهونات التي قدمت لي كانت مجوهرات ذات قيمة أعلى من القرض. والبعض الآخر كان عبارة عن وعود يقطعها أصحابها على أنفسهم بأنهم إذا لم يسددوا هذا الدين كما هو متفق عليه، فإنهم

سيسلمونني ممتلكات معينة سداداً له. وبهذه الطريقة، أضمن أن مالي سيعود إلي، ومعه نسبتي من الأرباح في بعض الأحيان، لأن هذه القروض كانت تعتمد على الملكيات.

"وهناك من لديهم المقدرة على الكسب، وهم مثلك تماماً يعملون ويدخرون ويسددون ديونهم. فهم يمتلكون دخلاً ثابتاً، وفي حالة ما إذا كانوا أمناء ولا يعانون من سوء الحظ، فإنني أعرف بأنهم أيضاً يستطيعون سداد المال الذي أقرضتهم إياه ونسبتي من الأرباح التي كنا قد اتفقنا عليها. ومثل هذه القروض تكون معتمدة على المجهود البشري.

"وهناك آخرون ممن ليست لديهم ممتلكات أو مقدرة على الكسب المضمون. فالحياة صعبة ومليئة دائماً بالكثيرين ممن لا يستطيعون التكيف معها. وللأسف فإنني لا أقرض هؤلاء ولو حتى بنسات قليلة، ما لم يكن هناك ضمان من قبل أصدقاء معروفين بالنبل مقربين لهؤلاء المقترضين".

ثم أزال مارثون الإبزيم من على الغطاء وفتح الصندوق، فمال رودان برأسه إلى الأمام متلهفاً لرؤية ما بداخله.

في أعلى الصندوق، كان هناك قلادة برونزية ملفوفة في منديل قرمزي. فالتقطها ماثون وربت عليها برقة، ثم قال: "ستبقى هذه القلادة في صندوق مرهوناتي دائماً وذلك لأن مالكها قد مات. وأنا أحتفظ بها كما أحتفظ بذكراه لأنه كان أعز أصدقائي. فلقد كنا نقوم معاً بأعمال تجارية ناجحة، إلى أن تزوج امرأة من الشرق. كانت امرأة جميلة، ولكنها لم تكن مثل سائر نسائنا. لقد كانت امرأة مبهرة. حتى إنه أنفق كل ماله بإسراف كي يلبي لها رغباتها. وفي يوم أتاني وهو حزين بعد أن ضاعت كل أمواله. فتشاورت معه. وأخبرته بأني سأساعده كي يسيطر مرة أخرى على شئونه التجارية. ثم أقسم لي بأنه سيعمل على تحقيق ذلك. ولكن هذا ما لم يحدث. وفي أثناء

مشاجرة بينهما، طعنته بسكين في قلبه الذي شجعها هو على أن تطعنه فيه".

فسأله رودان قائلاً: "وماذا عنها؟".

فالتقط المنديل القرمزي وقال: "إن هذا كان لها، فقد رهنته عندي مقابل مبلغ من المال. إن مرارة الندم جعلتها تلقي بنفسها في نهر الفرات. وهكذا، فهذان القرضان لن يردا لي أبداً. ومن ثم فإن هذا الصندوق يؤكد لك يا رودان على أنه من الخطر إقراض البشر الذين يعيشون في خضم انفعالات كبيرة، لأنهم لن يستطيعوا الوفاء بديونهم".

ثم تناول خاتماً منقوشاً من عظم الثور وقال: "أما هنا فالوضع يختلف تماماً. إن هذا الخاتم يخص مزارعاً أشتري السجاد الذي تغزله زوجته. وفي يوم أتى الجراد وأكل كل محصوله، ولم يعد لديهم طعام. فساعدته حتى حصد المحصول الجديد ورد الدين. ثم أتى إلي بعد ذلك مرة أخرى، وأخبرني عن ذلك النوع من الماعز الغريبة الموجودة في بلد بعيدة كما وصفها له الرحالة. حيث كانت تلك الماعز تتميز بالشعر الطويل الجميل والناعم، والذي من الممكن أن ينسج سجاداً أجمل بكثير من أي سجاد قد شوهد في أرجاء بابل من قبل. كان يود أن يشتري قطيعاً منها، إلا أنه لم يكن يملك المال الكافي لذلك. وبناء عليه اتفقنا على أن نتشارك سوياً، فأعطيته مالاً كافياً كي يذهب في رحلته ويجلب ذلك النوع من الماعز، على أن يعطيني جزءاً من الأرباح بعد أن تنسج زوجته من خيوطها وتبيع سجادها، وأعطاني خاتمه هذا ضماناً لحقي في المال. والآن بدأ قطيعه هذا يؤتي ثماره وفي العام المقبل سأبهر كل أسياد بابل بهذا السجاد الأغلى سعراً، والذي سيدفعون من أجله مالهم الوفير كي يشتروه. وقريباً ما سأرد لهذا المزارع خاتمه. فهو مصر على الدفع الفوري".

فسأله رودان قائلاً: "هل يقوم بعض المقترضين بذلك؟".

"إذا كانوا يقترضون من أجل مشروعات تدر عليهم مالاً مرة ثانية، فإنهم يردون المال بشكل فوري عندما تنجح تلك المشروعات. ولكن إذا كانوا يقترضون للإنفاق على أعمالهم الطائشة، فإنني أنذرك بأن تكون حذراً إذا كنت تريد أن يعود إليك مالك في يوم من الأيام".

ثم التقط رودان سواراً ثقيلاً من الذهب المُحلى بالجواهر نادرة التصميمات وسأله قائلاً: "خبرني عن هذا".

فرد عليه ماثون بمزاح قائلاً: "لقد أثارت النساء إعجاب صديقي العزيز".

فرد عليه رودان: "إنني لازلت أصغر منك بكثير يا صديقي".

"إنني أوافق على هذا، ولكن الرومانسية في هذه الأيام أصبحت في غير محلها تماماً. إن صاحبة هذا السوار هي امرأة بدينة ومتجعدة الوجه، وكانت تتحدث كثيراً ولا أفهم منها سوى القليل حتى إنها تصيبني بالجنون. ولقد كان لديها الكثير من المال كما كانت شريكة طيبة حتى ألمت بهم أوقات عصيبة. وهي لديها ابن تعمل على أن تجعله تاجراً. ولذا فقد جاءت إلي واقترضت مني مالاً على أساس أن أشارك في أرباحه. كانت ستعطي هذا المال لابنها حتى يصبح شريكاً لصاحب قافلة يسافر مع إبله ويقوم ببيع ما اشتراه من مدينة إلى مدينة أخرى.

"ولقد ثبتت نذالة هذا الرجل عندما ترك ذلك الولد المسكين في مدينة بعيدة بلا مال أو أصدقاء، إذ رحل في الصباح الباكر والولد لا يزال نائماً. وقد يرد هذا الولد ذلك القرض حتى يسترد سوار أمه عندما يبلغ سن الرجولة؛ وحتى ذلك الوقت فأنا لم أحصل على أي أرباح منه. فقط الكلام الكثير. ولكني أعترف بأن تلك الجواهر كانت تستحق هذا القرض".

"هل طلبت منك تلك السيدة أن تعطيها النصيحة اللازمة للتصرف بحكمة في هذا القرض؟".

"لا. بل العكس تماماً. لقد كانت تصور لنفسها أن ابنها هذا سيكون أغنى وأقوى رجل في بابل. وإذا كنت قد أوحيت لها بالعكس، فإني بذلك كنت سأغضبها، وكانت ستوبخني بشدة. كنت أعلم المخاطرة التي سيتعرض لها هذا الولد قليل الخبرة، ولكن مادامت قد قدمت لي الضمان، فلم أستطع أن أرفض طلبها".

ثم أكمل ماثون حديثه ملوحاً بواحد من شكال الإبل وقال: "إن هذا يخص نيباتور تاجر الإبل. فعندما أراد أن يشتري قطيعاً أكبر من القطيع الأساسي الذي يملكه، أحضر إلي هذا الشكال كصك يثبت أنه قد اقترض مني، فأقرضته كل المال الذي كان يحتاجه، على أن يعطيني نسبة من أرباحه. كان تاجراً حصيفاً، وكنت أثق في تقديره الجيد للأمور؛ ولذا فقد كنت أقرضه ما يشاء. كما كان هناك الكثير من التجار الآخرين الذين كنت أوليهم ثقتي نظراً لسلوكهم النبيل، فقد كانوا يعرفون جيداً كيف يحققون مكاسب كبيرة ومن ثم أحصل على أرباح كثيرة عندما أتشارك معهم. إذ يعتبر هؤلاء التجار الأفاضل هم مصدر قوة مدينتنا، ومن المفيد لي أن أساعدهم حتى أحافظ على مسيرة التجارة لتعيش بابل في ازدهار مستمر".

ثم أخرج ماثون فصاً على شكل جعران ذي لون فيروزي وأمسك به وقال: "إنها حشرة من مصر. إن الشخص الذي كان يمتلك هذا الفص لم يكن يهتم إطلاقاً إذا كنت سأسترد مالي الذي أقرضته إياه أم لا. وعندما وبخته على ذلك رد علي قائلاً: 'كيف أرده لك وحظي العاثر يطاردني؟ كما أنك تملك مالاً وفيراً'. فماذا أفعل حينئذ؟ لقد كان الرهن هو ممتلكات والده، الذي كان رجلاً فاضلاً ذا موارد مالية ضئيلة كان قد قام برهن أرضه والقطيع الذي يملكه ليدعم مشروعات ابنه التجارية. وقد حقق الشاب نجاحاً في بادئ الأمر وأصبح متحمساً بدرجة كبيرة بعد ذلك لإحراز ثروة كبيرة، ولكن نظراً لمعرفته غير الناضجة، فقد انهارت كل مشروعاته.

"إن الشباب يتسمون بالطموح. قد يتخذون طرقاً مختصرة لتحقيق الثراء والحصول على كل الأشياء المرغوبة التي يحققها الثراء. ولكي يحصل الشباب على الثراء السريع، فهم غالباً ما يقترضون بطرق غير واعية. وهم، نتيجة لعدم امتلاكهم الخبرة أبداً، لا يستطيعون إدراك أن الديون المتعذر ردها تشبه الحفرة العميقة التي قد ينزلق المرء فيها بسرعة ويظل يكافح بلا جدوى لأيام طويلة حتى يخرج منها. إنها حفرة من التعاسة والندم، حيث ضوء الشمس ملبد بالغيوم والليل كئيب بسبب النوم المفعم بالأرق. ولكني على الرغم من ذلك لا أعوق اقتراض المال بل أشجعه. كما أنصح به إذا كان سيصب في غرض حكيم. وأنا شخصياً كنت قد حققت أول نجاح حقيقي بالنسبة لي من خلال مال كنت قد اقترضته.

"ولكن ماذا يفعل شخص مثلي في حالة كهذه؟ فالشاب الذي نتحدث عنه يائس ولم يحقق شيئاً. كما أنه محبط أيضاً. ولم يبذل أي مجهود لرد هذا الدين. ولم يطاوعني قلبي على أن أحرم الأب من أرضه وماشيته".

فتجرأ رودان وقاطعه قائلاً: "أنت تخبرني بالكثير مما أستمتع بالاستماع إليه، ولكني لم أسمع أي إجابة عن سؤالي حتى الآن. هل أقرض زوج أختي العملات الذهبية الخمسين التي أمتلكها؟ إن هذا المال يمثل الكثير بالنسبة لي".

"إن أختك امرأة فاضلة وأنا أكن لها كل الاحترام. فإذا جاء زوجها إلي طالباً أن أقرضه مبلغاً كهذا، فمن المفترض أن أسأله عن الغرض الذي سيستخدمه فيه.

"فإذا أجابني بأنه يرغب في أن يكون تاجراً مثلي يتاجر في المجوهرات والأثاث النفيسة، فإني سأقول له: 'ما الخبرة التي تمتلكها عن سبل التجارة؟ هل تعرف أين يمكنك أن تشتري بأقل

الأسعار؟ وهل تعرف أين يمكنك أن تبيع بأعلى الأسعار؟'. فهل من الممكن أن يرد بـ 'نعم' على هذه الأسئلة؟".

فأقر رودان قائلاً: "لا، لن يستطيع؛ فقد كان يساعدني كثيراً في صناعة الرماح، ولكنه قليلاً ما كان يساعدني في المتاجرة بها".

"إذن، سأقول له بأن غرضه هذا يفتقر إلى الحكمة. فالتجار لابد أن يكون لديهم المعرفة الخاصة بالتجارة. إن طموحه، رغم أنه يستحق التقدير، إلا أنه غير عملي، وبناءً عليه فلن أقرضه أي مال.

"ولكن إذا افترضنا أنه قال: 'نعم، لقد ساعدت التجار كثيراً، وأعرف كيف أسافر إلى سميرنا وأشتري بأسعار قليلة ذلك السجاد الذي تنسجه ربات البيوت هناك. كما أني أعرف الكثير من أثرياء بابل ممن أستطيع أن أبيع لهم تلك الأشياء وبأرباح عالية'، هنا سأقول له: 'إن غرضك هذا حكيم كما أن طموحك نبيل. ولذا فسأسعد بأن أكون شريكاً لك في هذه التجارة، وسأقرضك تلك العملات الخمسين الذهبية، إذا استطعت أن تعطيني ضماناً حتى تعيد إلي هذا المال'. ولكن إذا قال: 'ليس لدي أي ضمان سوى أني رجل نبيل وسأدفع لك قرضك كما ينبغي'، فسأرد عليه قائلاً: 'لقد بذلت جهداً مضنياً في ادخار كل عملة من تلك العملات الذهبية. فإذا سرقها منك اللصوص في أثناء رحلتك إلى سميرنا أو سرقوا منك السجاد في أثناء عودتك، ففي هذه الحالة لن يكون لديك وسيلة لرد ذلك المال وسأخسر مالي هباء'.

"فكما ترى يا رودان، فالمال هو بضاعة التاجر. ومن السهل إقراضه، ولكن إذا ما أقرضته بطريقة غير واعية، فسيكون من الصعب عليك استرجاعه بعد ذلك. فالتاجر الحكيم لا يرغب في المجازفة، ولكنه يرغب في ضمان الرد الآمن.

ثم أردف قائلاً: "إنه لمن الجميل أيضاً أن نساعد أولئك المنغمسين في المشاكل، ومن الجميل أيضاً أن نساعد أولئك الذين تخلى عنهم الحظ. كما أنه من الجميل أن نساعد أولئك المبتدئين والذين

قد يحققون تقدماً في هذا الشأن ويصبحون مواطنين أثرياء. ولكن هذه المساعدة لابد وأن تعطى بطريقة واعية خشية أن يحدث مثلما حدث لحمار المزارع؛ فبدلاً من أن نقدم المساعدة، فإننا نحمل على عاتقنا ذلك الحمل الذي يخص شخصاً آخر.

"ومرة أخرى، فإني أحيد عن سؤالك يا رودان، ولكن اسمع إجابتي عليه: ادخر الخمسين عملة الذهبية التي تمتلكها. فما تكسبه من خلال عملك وما يعطى لك كمكافأة هو ملكية خاصة بك ولا يستطيع أحد أن يجبرك أن تشاركه بذلك المال ما لم تكن ترغب في ذلك. فإذا شاركت به أحداً في تجارة لكي تجني المزيد، فشارك بحذر وفي مجالات متعددة. إنني لا أحب المال غير المستخدم كما أني أيضاً لا أحب المخاطرة الكثيرة.

"كم عاماً عملت فيها كصانع للرماح؟".

"ثلاثة أعوام كاملة".

"إذن فكم ادخرت من عملك بخلاف ما أعطاه لك الملك؟".

"ثلاث عملات ذهبية".

"هل تود أن تخبرني بأنك في كل عام كنت تعمل وتحرم نفسك من خيرات الحياة كي تدخر عملة ذهبية واحدة فقط من إيراداتك؟".

"تماماً مثلما تقول".

"وهل معنى ذلك أنك قد تعمل لمدة خمسين عاماً مع إنكارك لذاتك وكل رغباتك كي تدخر خمسين عملة ذهبية؟".

"إذا امتد العمر لهذا العمل".

"إذاً فهل تظن أن أختك ترغب في أن تجعلك تخاطر بمدخرات خمسين عاماً من العمل أمام بوتقة صهر البرونز حتى يجرب زوجها ليكون تاجراً؟".

"لا أظنها سترغب في ذلك، إذا ناقشتها بنفس منطقك".

إذاً فاذهب وقل لها: 'لقد ظللت أعمل كل يوم لمدة ثلاث سنوات من الصباح وحتى الليل، كما حرمت نفسي من الكثير من الأشياء التي كنت أتوق إليها بشدة. وبعد كل عام من العمل وإنكار الذات لم أكن أدخر شيئاً سوى عملة ذهبية واحدة. وبما أنك أختي المقربة لقلبي فأنا أتمنى أن يلتحق زوجك بعمل تجاري يستطيع من خلاله أن يحقق ثروة كبيرة. وإن قدم لي مشروعاً يراه صديقي ماثون من وجهة نظره أنه مشروع واع وممكن، فإني في هذه الحالة سأسعد بأن أشاركه بمدخراتي في عام كامل حتى تتاح له الفرصة ليثبت قدرته على تحقيق النجاح'. افعل كما أقول لك وإن كان لديه ما يحفزه للنجاح فسيتمكن من إثبات ذلك، أما إذا فشل فلن يكون مديناً لك حينئذ بأكثر مما يأمل أن يرده لك في يوم ما.

"فأنا تاجر ثري، وذلك يرجع إلى أني أملك مالاً أكثر مما قد أستخدمه في تجارتي. وأنا أرغب في أن أجعل مالي الفائض هذا يعمل من أجل مساعدة الآخرين عن طريق مشاركتهم بجزء فقط من مالي في مشروعات تجارية، وبتلك الوسيلة سأحصل على مال أكثر. كما أني لا أود أن أخاطر بخسارة مالي الذي عملت من أجله كثيراً وحرمت نفسي كثيراً حتى أحصل عليه. ولذا فإني لن أعطي أحداً شيئاً منه إن كنت غير واثق من ضمان هذا القرض واسترجاعه. كما أني لن أقرضه أيضاً ما لم أكن مقتنعاً تماماً من أنه سيعطيني نصيبي في أرباح تجارته على الفور.

"لقد أخبرتك يا رودان بقليل من الأسرار المتعلقة بصندوق المرهونات والصكوك الذي أحتفظ به. ومن خلال هذه الأسرار يمكنك أن تستنتج نقاط ضعف الرجال وتلهفهم إلى اقتراض ما لا يملكون وسائل محددة لرده. ومن خلال هذا يمكنك أن ترى إلى أي مدى تكون آمالهم العريضة في كسب إيرادات كبيرة، فقط إذا توفر لهم المال، هي مجرد آمال زائفة ليست لديهم المقدرة أو الخبرة اللازمة لتحقيقها.

"إنك تملك الآن يا رودان المال الذي لابد وأن تستغله في كسب المزيد منه لصالحك. إذ إنك على وشك أن تصبح تاجراً مثلي تماماً. فإذا حافظت بطريقة آمنة على مالك هذا، فإنه سيجني إيرادات كبيرة من أجلك وسيكون مصدراً وافراً للسعادة والربح طوال حياتك. ولكن إذا تركته يهرب من بين يديك فسيكون مصدراً للأسى والندم المستمر طوال حياتك.

"ما أكثر الأشياء التي ترغب فيها والمتعلقة بالمال الموجود في كيس نقودك؟".

"أن أحافظ عليه بأمان".

فرد ماثون مؤيداً إياه قائلاً: "كلام حكيم. إن رغبتك الأولى تتعلق بالأمان. إذاً فهل تعتقد أن هذا المال سيكون في مأمن حقيقي من الخسارة المحتملة إذا كان تحت تصرف زوج أختك هذا؟".

"بل أعتقد أن العكس هو الصحيح؛ فهو يفتقر إلى الحكمة في حماية المال".

"إذاً فلا تدع الأفكار العاطفية الحمقاء تسيطر عليك وتجبرك على أن تعهد بمالك إلى شخص آخر. فإذا كان عليك أن تساعد عائلتك أو أصدقاءك، فابتدع طرقاً أخرى غير تلك التي تعرضك لخسارة أموالك. ولا تنس أن المال يفر بطرق غير متوقعة من أولئك الذين يفتقرون إلى البراعة في حمايته. وبالإضافة إلى تبديدك لأموالك بتبذير، فإنك بذلك تعطي الفرصة للآخرين لكي يخسروا أموالك أيضاً".

"ما الرغبة التالية والمتعلقة بمالك هذا؟".

"أن أجني المزيد منه".

"إنك وللمرة الثانية تتحدث بشيء من الحكمة. إذ لابد أن تعد العدة لهذا المال كي يكسب ويتزايد أكثر. حيث إن تشغيل المال بطريقة حكيمة قد يجعله يتضاعف من خلال إيراداته، قبل أن يشيخ

رجل مثلك. فإذا خاطرت بخسارة ذلك المال، فإنك تخاطر بخسارة كل ما سيكسبه أيضاً.

"فلا تسمح بأن يسيطر عليك أي من المشروعات الخيالية للرجال غير العمليين ممن يعتقدون بأنهم يملكون طرقاً لجعل مالك يجني إيـرادات استثنائية كبيرة. إذ يبتدع بعض هذه المشروعات أفراد خياليون يفتقرون إلى الفهم الحاذق للقوانين الآمنة والموثوقة في شئون التجارة. لذا فلابد أن تكون متحفظاً فيما تأمل أن يكسبه هذا المال، فربما تود أن تحتفظ بهذا المال وتستمتع به. فإذا شاركت به أحداً على وعد بأن تحصل على أرباح من المشروع، يجب أن يكون لديك الضمان الكافي لذلك.

"واسعَ إلى التعامل مع الرجال الذين حققت مشروعاتهم النجاح. فربما يجني مالك الكثير إذا ما تم ذلك تحت إشراف من مهارتهم في استعماله، وربما تساعدك حكمتهم وخبرتهم في حماية مالك بطريقة آمنة.

"وهذا ما قد يجعل سوء الحظ يتخلى عنك كما قد يساعدك على الحفاظ على المال وكسب المزيد منه".

وعندما أراد رودان أن يتقدم له بخالص الشكر على نصيحته التي منحه إياها، لم يستمع إليه بل قال له: "إن منحة الملك تلك ستعلمك الكثير من الحكمة. فإذا أردت أن تحافظ على تلك العملات الذهبية الخمسين، فلابد أن تكون حذراً بحق. فستغريك الكثير من المشروعات، وستتلقى الكثير من النصائح. وسيعرض عليك العديد من الفرص كي تحصل على أرباح هائلة. لذا فلابد أن تأخذ حذرك من القصص التي يحتوي عليها صندوق المرهونات والصكوك الذي عرضته عليك. وقبل أن تدع أي عملة ذهبية تغادر كيس نقودك، لابد أن تكون متأكداً من أنك تمتلك طريقة آمنة لاسترجاعها. وإذا أردت أن تحصل على أي نصائح أخرى، فعد إلي ثانية، وسأعطيك إياها بسعادة.

"وقبل أن تنصرف، اقرأ تلك المقولة التي نقشتها تحت غطاء صندوق المرهونات والصكوك الخاص بي، وهي مقولة تنطبق على كل من يتعامل مع المال.

الحذر القليل خير من الندم الكثير

أسوار بابل

كان بانزار العجوز، الذي كان محارباً شرساً في يوم ما، يقف حارساً على الممر المؤدي إلى أعلى أسوار بابل القديمة. وعلى قمة تلك الأسوار، كان هناك جنود بواسل يقاتلون للحيلولة دون اقتحام العدو لهذه الأسوار. فعلى عاتقهم كان يتوقف وجود هذه المدينة العظيمة ومئات الآلاف من مواطنيها في المستقبل.

وكان يتصاعد عبر الأسوار جلبة متواصلة آتية من أصوات الجيش المهاجم وصيحات الكثير من الرجال وصهيل الخيل والدوي الذي يصم الآذان والناشئ عن المنجنيق الذي كان يضرب البوابات البرونزية بشدة.

وفي الشارع الواقع خلف البوابات، كان حاملو الرماح يقفون منتظرين للدفاع عن المدينة إذا ما انهارت البوابات. وكانوا قلة غير كافية لأداء هذه المهمة؛ إذ كان الجيش الأساسي لبابل قد توجه مع الملك لمسافة بعيدة في المشرق في حملة كبيرة ضد الأعداء. ولأنه لم يكن من المتوقع أن تهاجم المدينة في غياب جيشها، فقد كانت القوات المدافعة ضئيلة العدد. ولكن جيوش الأشوريين الضخمة الآتية من

الشمال، قد هاجمت المدينة بشكل غير متوقع، ولابد أن تصمد أسوار بابل الآن، وإلا سيحكم عليها بالهلاك.

وعلى مقربة من بانزار كانت هناك حشود ضخمة من المواطنين وقد بدا على وجوههم الشحوب من الخوف، وكانوا يتلهفون لسماع أخبار المعركة. وفي رعب صامت، كانوا يشاهدون فيض القتلى والجرحى المحمولين أو المبعدين خارج الممر.

كانت هذه المنطقة هي نقطة الهجوم الحاسمة؛ فبعد ثلاثة أيام من حصار المدينة، ألقى العدو فجأة بكل قواته في هذه المنطقة، وركزوا هجومهم على هذه البوابة.

وكانت القوات المدافعة الكامنة في أعلى السور تصد منصات التسلق ومتسلقي السلالم من القوات المعتدية، برميهم بالسهام والزيت الحارق، وإذا وصل أي منهم إلى قمة السور، كانوا يصدونه بالرماح. وكان هناك الآلاف من رماة العدو يرمون وابلاً من السهام نحو القوات المدافعة في أعلى السور.

وكان بانزار العجوز يقف في موقع يمنحه أفضلية معرفة الأخبار؛ فقد كان قريباً جداً من أرض المعركة، وكان أول من يسمع كل صد جديد ضد القوات المهاجمة التي كانت شديدة الهياج.

تقدم نحوه تاجر كهل ترتجف يداه المشلولتان وناشده قائلاً: "أخبرني! أخبرني أنهم لن يتمكنوا من دخول المدينة؛ فأولادي يرافقون ملكنا الفاضل، وما من أحد سيحمي زوجتي العجوز. وسينهبون كل بضائعي. ولن يتركوا شيئاً من طعامنا. فنحن كبار السن ولن نتمكن من الدفاع عن أنفسنا ولا يمكن أن يأخذونا عبيداً نظراً لسننا. وسنتضور جوعاً. وسنموت. فأخبرني بالله عليك بأنهم لن يتمكنوا من الدخول".

فرد عليه الحارس قائلاً: "هدئ من روعك أيها التاجر الطيب. فأسوار بابل قوية بما يكفي. عد إلى متجرك وأخبر زوجتك بأن

الأسوار ستحميك أنت وكل ممتلكاتك، تماماً مثلما ستحمي كنوز الملك النفيسة. فابق قريباً من الأسوار، خشية أن يصيبك سهم من السهام التي تعبر من فوقنا".

ثم تقدمت امرأة تحمل طفلاً رضيعاً بين يديها وأخذت مكان الرجل العجوز بعد أن تراجع وسألت الحارس قائلة: "ما الأخبار القادمة من الأسوار أيها الرقيب؟ أخبرني بحق حتى أعود وأطمئن زوجي المسكين. إنه يرقد من الحمى من أثر الجراح الشديدة التي أصيب بها، ولكنه على الرغم من ذلك مصر على أن يمسك بدرعه ورمحه ليحميني أنا وطفلنا الذي بين يدي. لقد قال لي إن رغبة العدو في الانتقام ستكون وحشية إذا ما اقتحموا الأسوار".

"طمئني قلبك يا بنيتي. أنت الآن أم، وستكونين مرة أخرى، وأسوار بابل ستحميك أنت وأطفالك. فهي أسوار عالية وقوية. ألا تسمعي صيحات جنودنا البواسل وهم يسكبون مراجل الزيت الحارق على متسلقي السلالم؟".

"نعم أسمع ذلك كما أسمع أيضاً صوت الجلبة المتواصلة الناشئة عن المنجنيق الذي يدك بواباتنا بشدة".

"عودي لزوجك يا بنيتي. وأخبريه بأن البوابات قوية وستصمد أمام المنجنيق. كما أن متسلقي الأسوار المعتدين إذا ما تجاوزوها فسيجدون الرماح تنتظرهم لتطعنهم في صدورهم. فانتبهي في طريقك وأسرعي للاختباء خلف تلك المباني".

ثم اتخذ بانزار خطوة جانبية حتى يفسح الطريق إلى الإمدادت العسكرية المدججة بالسلاح. وبينما يتصاعد صوت التروس البرونزية والخطى الثقيلة، إذ شدت فتاة صغيرة حزامه.

سألته في خوف قائلة: "أخبرني من فضلك أيها الجندي، هل نحن بمأمن؟ فأنا أسمع ضوضاء مخيفة، وأرى كل الرجال ينزفون.

فأنا خائفة جداً. فما الذي سيحدث لأسرتي ولأمي ولأخي الصغير وأخي الرضيع؟".

فاختلجت عينا الحارس الشرس العجوز ثم أدار وجهه إلى الفتاة الصغيرة.

ثم طمأنها قائلاً: "لا تخافي يا عزيزتي الصغيرة. فأسوار بابل ستحميك أنت وأمك وشقيقك الصغير والطفل الرضيع. إنها قد صممت لتوفر الأمان لمن هم مثلك، وهذا هو الغرض الذي من أجله شيدتها الملكة سميراميس الفاضلة منذ مائة عام. ولن يتمكن أحد من اقتحامها أبداً. فعودي وأخبري أمك أن أسوار بابل ستحميهم وعليهم ألا يخافوا أبداً".

ويوماً بعد يوم، كان بانزار يقف في موقعه ويراقب الإمدادات العسكرية من الجنود وهم يسيرون أرتالاً صاعدين نحو الممر ليبقوا ويقاتلوا، حتى يعودوا مرة أخرى جرحى أو موتى. وكانت تزدحم من حوله وبلا انقطاع حشود من المواطنين المذعورين المتلهفين لمعرفة ما إن كانت الأسوار ستبقى صامدة. وكان يعطي الكل نفس الإجابة المغلفة بالوقار الجليل الذي يتسم به جندي قديم: "اطمئنوا، إن أسوار بابل سوف تحميكم".

وقد ظل الهجوم يشن ولمدة ثلاثة أسابيع وخمسة أيام بعنف نادراً ما يتوقف. وكان الممر الذي يقف فيه بانزار مزدحماً دائماً، وكان ملطخاً بدماء العديد من الجرحى وممخضاً بالوحل الناتج عن التدفقات التي لم تنقطع من الرجال الذين يصعدون لأعلى ويتهادون لأسفل. وفي كل يوم كان القتلى من الأعداء يجمعون بأعداد كبيرة أمام الأسوار، وفي الليل، كان رفاقهم يحملونهم إلى صفوفهم الخلفية ويدفنونهم.

وفجأة، في الليلة الخامسة من الأسبوع الرابع تضاءل الضجيج الخارجي. ومع شعاع أول ضوء للنهار التالي وضحت الأرض المنبسطة

في الخارج، بعد أن انقشعت سحب الغبار الكثيفة التي نتجت عن القوات المنسحبة.

وارتفعت صيحة عالية من أفواه الجنود الذين كانوا يدافعون عن المدينة. ولم يكن الأمر يحتمل أي تفسير خاطئ، إذ رددت الصيحات ثانية من قبل الجنود المتمركزين خلف الأسوار، كما تكررت من قبل المواطنين في الشوارع، حتى غمرت المدينة كلها بصوت أشبه بالعاصفة الشديدة.

فاندفع الناس خارج بيوتهم، وتكدست الشوارع بالجماهير النابضة. فالخوف المكبوت لأسابيع وجد متنفساً له من خلال المرح الصاخب. وبرزت مشاعل النصر المتقدة من على قمة الأبراج الشاهقة فوق أسوار المدينة. وانتشرت أعمدة الدخان الأزرق عالياً كي تحمل البشرى إلى كل الأنحاء.

لقد صدت أسوار بابل مرة أخرى عدواً جباراً وشريراً كان يصر على نهب كنوزها النفيسة وعلى أسر واستعباد مواطنيها.

* * *

لقد عاشت بابل قرناً بعد قرن لأنها كانت محمية تماماً، ولأنها لم تكن لتقبل بأي شيء خلاف ذلك.

لقد كانت أسوار بابل مثالاً رائعاً لحاجة ورغبة الإنسان في الحماية. وهذه الرغبة متأصلة في الجنس البشري. وهي الآن قوية تماماً كما كانت دائماً من قبل، ولكننا طورنا خططاً أوسع وأفضل لتحقيق نفس الغرض.

إننا في عصرنا هذا، خلف أسوار مدخراتنا المأمونة واستثماراتنا الموثوقة، نستطيع حماية أنفسنا من المآسي غير المتوقعة التي قد تصيبنا.

إننا لا نستطيع أن نتحمل
أن نكون بلا حماية كافية

تاجر الإبل في بابل

كلما ازداد ما يشعر به المرء من جوع، عمل عقله بصفاء أكبر، كما ازدادت حساسيته تجاه روائح الأطعمة.

كان تاركاد، ابن أزور، يفكر من غير شك بهذه الطريقة. فليومين كاملين لم يتذوق أي طعام، فيما عدا ثمرتين صغيرتين من التين كان قد سرقهما من أعلى سور إحدى الحدائق. إذ لم يستطع أن ينتزع غير هاتين الثمرتين قبل أن تأتي المرأة الغاضبة وتطارده في اتجاه الشارع. لازالت صيحتها الحادة العالية ترن في أذنيه وهو يمشي كعادته في ساحة السوق. ولقد ساعدته هاتان الثمرتان على أن يكبح أصابعه التي لا تكل ولا تمل عن اختطاف أصناف الفاكهة المغرية من سلال البائعات في السوق.

وبعد مغادرته السوق، ذهب وظل يمشي جيئة وذهاباً أمام المطعم ظناً منه أنه قد يقابل شخصاً يعرفه؛ يستطيع أن يقترض منه ولو عملة نحاسية واحدة، يمكنها أن تجعله يحصل على ابتسامة من ذلك الحارس الفظ الذي يحرس المطعم، كما ستجعله يحصل على خدمة كريمة أيضاً. فهو يعلم تماماً أنه بدون هذه العملة النحاسية، سيكون غير مرحب به في هذا المطعم.

وكان مما أثار ذهوله أنه قد وجد نفسه، بشكل لم يكن يتوقعه، وجهاً لوجه أمام الرجل الوحيد الذي كان يتمنى أن يتجنبه أكثر من أي إنسان آخر، داباسير، تاجر الإبل، بهيئته الطويلة النحيلة. فمن بين كل الأصدقاء وغير الأصدقاء الذين اقترض منهم تاركاد مبالغ صغيرة، كان داباسير دائماً من يجعله يشعر بالضيق، وذلك لفشله في الحفاظ على وعوده برد هذه المبالغ له على وجه السرعة.

علا الإشراق وجه داباسير عند رؤيته لتاركاد وقال له: "مرحى يا تاركاد، ذلك الرجل الذي كنت أبحث عنه ليرد لي القطعتين النحاسيتين اللتين أقرضتهما إياه منذ شهر تقريباً؛ وأيضاً تلك القطعة الفضية التي أقرضته إياها قبل ذلك. وها نحن قد التقينا بسهولة. فما قولك يا بني؟".

فغمغم تاركاد وتورد وجهه من الخجل؛ إذ لم يكن في معدته ما يقويه على النقاش، لذا فقد تمتم بضعف قائلاً: "متأسف جداً لأني ليس معي الآن عملات نحاسية أو فضية لأرد دينك بها".

فرد عليه داباسير بإصرار: "إذن فاذهب وأحضرها لي. من المؤكد أنك تستطيع أن تحصل على بعض من العملات النحاسية القليلة وعملة فضية كي ترد بها كرم صديق قديم لأبيك كان قد ساعدك عندما كنت في أمس الحاجة إلى المساعدة، أليس كذلك؟".

"إن سوء الحظ يلاحقني لذا فأنا لا أستطيع أن أرد الدين".

"سوء الحظ! إنك تلوم الحظ على ضعفك أنت. فسوء الحظ يلاحق كل إنسان يفكر في الاقتراض أكثر مما يفكر في الرد. فتعالَ واجلس معي يا بني وأنا أتناول طعامي. فأنا جائع وسأحكي لك إحدى القصص".

كان تاركاد يخشى من صراحة داباسير الموجعة، ولكنها كانت على الأقل دعوة لدخول مطعم يتمنى الدخول إليه.

أخذه داباسير نحو ركن بعيد من المطعم، حيث جلسا على سجاد صغير.

وعندما برز كوسكور، صاحب المطعم، مبتسماً نحوهما، وجه داباسير كلامه بلا تكلف كما هو معهود عنه قائلاً: "مرحباً أيها البدين، أحضر لي قدم ماعز مشوية وخبزاً، وكل أصناف الخضراوات لأني أتضور جوعاً وأريد طعاماً كثيراً. ولا تنسَ صديقي هذا، وأحضر له إبريقاً من الماء. وليكن ماءً بارداً؛ فالطقس حار اليوم".

كانت المرارة تعتصر قلب تاركاد. هل يتعين عليه أن يجلس في هذا المطعم يشرب الماء، بينما يشاهد هذا الرجل وهو يلتهم قدم ماعز كاملة؟ لم يقل شيئاً، ولم يستطع أن يفكر في أي شيء يقوله.

ولكن داباسير لم يكن يعرف شيئاً اسمه الصمت. فقد كان يبتسم ويلوح بيده بطريقة ودية للزبائن الآخرين، فهم جميعاً يعرفونه، ثم استأنف حديثه بعد ذلك.

"لقد حدثني أحد الرحالة والذي كان قد عاد لتوه من أورفا عن رجل ثري يملك لوحاً من الحجارة تم قطعه بحيث يكون رقيقاً وشفافاً للغاية، لدرجة تمكن المرء من النظر من خلاله ورؤية ما وراءه. وقد وضعه هذا الرجل على نافذة منزله كي يحميه من الأمطار. وكان هذا اللوح أصفر اللون، كما روى لي الرحالة، وقد سمح له الرجل الثري بالنظر من خلاله فبدا له العالم الخارجي بأكمله غريباً ومخالفاً لما هو عليه في الحقيقة. فماذا تقول في ذلك يا تاركاد؟ هل تعتقد أن العالم يمكن أن يبدو بلون مختلف عن لونه الحقيقي؟".

فرد الشاب الذي كان مركزاً كل تفكيره على قدم الماعز السمينة الموضوعة أمام داباسير قائلاً: "أظن ذلك".

"حسناً، أنا أعلم أن هذا صحيح وذلك لأني كنت قد رأيت العالم كله بلون مختلف عن لونه الحقيقي، والقصة التي أنا بصدد سردها ستبين كيف استطعت أن أراه بلونه الحقيقي مرة أخرى".

وهنا همس أحد الجالسين بجوارهما للشخص الجالس معه: "سيروي داباسير إحدى قصصه"، ثم سحب سجادته ليجلس قريباً منهما. وهنا أحضر رجال آخرون، ممن يجلسون في المطعم، طعامهم واحتشدوا في نصف دائرة. كانت أصواتهم وهم يمضغون طعامهم ويلقون بالعظم تحدث جلبة عالية في أذن تاركاد، فقد كان الوحيد الذي لا يأكل، فلم يعرض عليه داباسير أن يشاركه في طعامه ولم يعطيه حتى ولو كسرة خبز.

بدأ داباسير حديثه قائلاً: "إن القصة التي سأقصها عليكم..."، ثم توقف ليقضم قطعة كبيرة من قدم الماعز، ثم تابع: "... ترجع إلى باكورة حياتي، وكيف استطعت أن أكون تاجراً للإبل. فهل يعرف أي منكم أني كنت عبداً في سوريا يوماً ما؟".

وهنا صدرت همهمة من الدهشة إثر هذا السؤال وامتدت عبر كل المستمعين، وقد تلقى داباسير تلك الدهشة بهدوء.

ثم تابع حديثه بعد أن تناول قضمة أخرى من قدم الماعز قائلاً: "عندما كنت شاباً، تعلمت مهنة أبي، وهي صناعة السروج، وعملت معه ثم تزوجت. ولأنني كنت صغيراً في السن ولست ماهراً بشكل كبير، لم أكن أكسب سوى القليل المتواضع الذي يكفي لأعول زوجتي الفاضلة، وكنت أتوق إلى كثير من الأشياء الطيبة والتي لم أكن أملك القدرة على شرائها. ثم اكتشفت أنني يمكن أن أشتري من أصحاب الحوانيت وأدفع في وقت لاحق، فقد كانوا يثقون بي، رغم أنني لم أكن أدفع في وقت استحقاق الدفع.

"ولأنني كنت حينذاك صغيراً وبلا خبرة، فلم أكن أعرف أن من ينفق أكثر مما يكسب إنما يثير رياح الانغماس الذاتي غير الضروري والذي لابد أن يتأكد من أنه سيجني من خلالها زوابع العناء والخزي. وهكذا فقد أطلقت العنان لأهوائي من أجل شراء الثياب الممتازة، كما

اشتريت الكثير من كماليات الحياة لزوجتي الطيبة ولمنزلنا، وكانت هذه الأشياء تتعدى نطاق مواردنا المالية.

"كنت أدفع بقدر ما أستطيع، وظلت الأمور على ما يرام لفترة قصيرة، ولكنني اكتشفت بمرور الوقت أن إيراداتي لا تكفي لأعيش عليها ولأرد بها ديوني. وهنا بدأ الدائنون في ملاحقتي كي أدفع من أجل مشترياتي الباهظة حتى أصبحت حياتي بائسة. فاضطررت إلى أن أقترض من أصدقائي، ولكني لم أتمكن من الوفاء بديونهم أيضاً. وانتقلت الأمور من سيئ إلى أسوأ، حيث تركتني زوجتي وذهبت إلى أهلها، وقررت أنا أن أرحل عن بابل قاصداً أي مدينة أخرى قد يجد فيها شاب مثلي فرصاً أفضل.

"وظللت لمدة عامين كاملين أعمل بلا كلل ولا ملل وبدون أن أحقق أي نجاح مع تجار القوافل. وأثناء ذلك، التقيت في يوم ما مصادفة مع زمرة من اللصوص الظرفاء الذين كانوا يجوبون الصحراء بحثاً عن قوافل غير مسلحة، فانضممت إليهم. إن أفعالاً كهذه لم يكن يصح أن تصدر عن شخص مثلي والده رجل فاضل، ولكنني كنت أرى العالم من خلال حجر ملون، ولم أكن أدرك ساعتها كم الانحطاط الذي انغمست فيه.

"وقد حققنا النجاح في أولى رحلاتنا، حيث استولينا على غنيمة رائعة من الذهب والحرير والبضائع النفيسة، وأخذناها إلى مدينة 'جنير' وبددناها.

"وفي المرة التالية لم نكن محظوظين؛ فبمجرد أن شرعنا في الهجوم على إحدى القوافل، برزت لنا مجموعة من حاملي الرماح والذين كان معهوداً إليهم حماية هذه القافلة. فقتلوا زعيمنا وأخذوا البقية منا إلى دمشق حيث جردنا من ثيابنا وتم بيعنا كعبيد".

"وهناك اشتراني زعيم إحدى القبائل السورية بعملتين فضيتين. فبشعري المقصوص وبالمئزر الذي لا أرتدي سواه لم تكن هيئتي تختلف

كثيراً عن العبيد الآخرين. ولأنني كنت شاباً طائشاً، فقد كنت أعتقد أن الأمر ليس سوى مغامرة فحسب، إلى أن أخذني سيدي وأوقفني أمام زوجاته الأربعة، وأخبرهم بأنه يمكنهم أن يستخدموني في أعمال بعد أن يتم خصيي".

"وهنا فقط أدركت بحق كم أن موقفي أصبح ميئوساً منه. فهؤلاء الرجال ممن يقطنون الصحراء كانوا جبارين ومولعين بالحرب. وقد كنت خاضعاً لإرادتهم وليس معي سلاح وليست هناك أي وسيلة للهرب.

"فوقفت والخوف يملؤني، في حين أخذت النساء الأربع في النظر إلي بإمعان. وكنت أتساءل ما إذا كان يمكنني أن أتوقع منهم أي شفقة. وكانت 'سيرا'، الزوجة الأولى، أكبرهن سناً. وعندما نظرت نحوي لم يكن وجهها يحمل أي تعاطف تجاهي، ولم أجد منها سوى العزاء الضئيل. أما الثانية فقد كانت فائقة الجمال، وقد نظرت إلي بلا اكتراث وكأني مجرد دودة. أما المرأتان الصغيرتان الأخريان فقد كانتا تضحكان على استحياء، وبدا كما لو كان الأمر كله بالنسبة لهم لا يعدو مجرد دعابة مثيرة.

"وقد بدا لي وكأني انتظرت دهراً كاملاً حتى يأتيني الحكم الذي سيحكم علي به، وبدا وكأن كل امرأة تنتظر لتنطق الأخرى بالحكم. وفي النهاية تحدثت سيرا بصوت رزين قائلة:

"'بالنسبة للمخصيين، فلدينا الكثير منهم، ولكن بالنسبة لرعاة الإبل فلدينا القليل، وهذا القليل عديم الفائدة تماماً، حتى أني كنت أود اليوم أن أزور أمي المريضة بالحمى، ولم أجد عبداً يمكنني الوثوق به في قيادة البعير. اسأل هذا العبد إن كان يستطيع أن يقود البعير'.

"وعليه فقد سألني سيدي: 'ما الذي تعرفه عن بالإبل؟'.

"فرددت عليه محاولاً إخفاء توقي لذلك قائلاً: 'بإمكاني أن أجعلها تجثو على الأرض، كما أستطيع أن أضع الأثقال عليها، وأن

أقودها في رحلات طويلة بلا كلل. وإذا استلزم الأمر، فبإمكاني أن أعد وأصلح تجهيزاتها'.

"فعلق سيدي قائلاً: 'يبدو وكأن العبد ملائم لهذه المهمة. إذا كنت ترغبين يا سيرا، فاتخذي هذا العبد راعياً لبعيرك'.

"وعليه فقد انتقلت إلى العمل تحت إمرتها، وقدت بعيرها في رحلة طويلة قاصدين أمها المريضة. وانتهزت تلك الفرصة كي أعبر لها عن مدى امتناني لتوسطها لي عند سيدي، كما أخبرتها أيضاً بأنني لم أولد عبداً، ولكنني ابن لرجل حر، صانع سروج مشهور في بابل. كما أخبرتها أيضاً بجانب كبير من قصتي. ولقد كانت تعليقاتها محبطة ومربكة لي، وقد فكرت ملياً بعد ذلك فيما قالته.

"'كيف يمكنك أن تدعي أنك رجل حر في حين أن ضعفك هو ما آل بك إلى ما أنت عليه الآن؟ فإن كان المرء يحمل في نفسه روح العبد، أفلن يصبح عبداً بعد ذلك، مهما كانت حالته عند مولده، تماماً كما أن الماء لابد أن يستقر على حال؟ وإذا كان المرء يحمل في نفسه روح الرجل الحر، أفلن يصبح في موضع احترام وتبجيل في مدينته على الرغم من سوء حظه؟'.

"ولما يزيد عن عام، ظللت عبداً وعشت مع العبيد، ولكنني لم أستطع أن أصبح واحداً منهم. وفي يوم ما، سألتني سيرا: 'لماذا تجلس وحيداً في خيمتك في حين أن العبيد الآخرين مجتمعون ويستمتعون بالرفقة مع بعضهم البعض؟'.

"فرددت عليها قائلاً: 'أفكر فيما قلته لي. إنني أتساءل هل بداخلي روح عبد بحق؟ إنني لا أستطيع أن أقترن بهم، ولذا أبقى منعزلاً'.

"فردت علي مفضية لي قائلة: 'أنا أيضاً لابد أن أبقى منعزلة. لقد تزوجني هذا الرجل على الرغم من أنه لا يحبني، وما ترغب فيه كل امرأة هو أن يحبها زوجها. لذا، فنظراً لذلك، ونظراً لأني

عاقر وليس لدي ولد أو بنت، فلابد أن أبقى منعزلة. ولكن لو أنني كنت رجلاً، لفضلت الموت على أن أكون مجرد عبد، ولكن التقاليد في قبيلتنا، تجعل من كل النساء جواري'.

"فسألتها فجأة: 'ما ظنك بي الآن؟ هل أحمل روح الرجل أم روح العبد؟'.

"فسألتني متجنبة سؤالي لها: 'هل لديك الرغبة في رد ديونك التي كنت مديناً بها في بابل؟'.

"'نعم، لدي الرغبة، ولكن ما من طريقة لذلك'.

"'لو أنك تركت السنين تمر بدون أن تبذل أي جهد يذكر من جانبك لرد ديونك، فإنك بذلك تحمل روح العبد الوضيعة في نفسك. فلا يكون رجلاً محترماً من لا يستطيع أن يحترم نفسه، ولا يستطيع أن يحترم نفسه من لا يرد ديونه'.

"'ولكن ماذا أستطيع أن أفعل وأنا عبد هنا؟'.

"'إذن فلتبقَ عبداً هنا، فأنت رجل ضعيف'.

"فرددت منكراً بحدة: 'إنني لست ضعيفاً'.

"'إذاً فبرهن على ذلك'.

"'كيف؟'.

"'ألا يحارب ملكك المعظم أعداءه بكل ما يستطيع من طرق وبكل ما أوتي من قوة؟ إن ديونك هي أعداؤك. وهي من تسبب في رحيلك من بابل. ولقد تركتها حتى تعاظمت بدرجة لا يمكنك تحملها. فلو كنت قد حاربتها كرجل، لاستطعت أن تهزمها، ولكنت حينئذ رجلاً مرموقاً بين الرجال. ولكنك لم تكن تحمل الروح التي تعينك على محاربتها، وتركت كبرياءك تسقط، إلى أن أصبحت عبداً في سوريا'.

"فكرت ملياً في اتهاماتها القاسية، وجالت بخاطري عبارات دفاعية كثيرة أبرهن بها على أني لست عبداً في أعماق نفسي، ولكن لم

تواتني الفرصة لأخبرها بتلك العبارات. وبعد ثلاثة أيام، أتت خادمة سيرا وأخذتني إلى سيدتها.

"وعندما وقفت أمامها، قالت لي: 'لقد مرضت أمي بشدة مرة أخرى. فأعد السروج لاثنين من أفضل الإبل لدينا، واربط فيهما قرب المياه، وغير ذلك من التجهيزات اللازمة من أجل رحلة طويلة. وستعطيك الخادمة طعاماً'. وعليه فقد جهزت الإبل وأنا مندهش جداً من كمية المؤن التي أعدتها الخادمة، على الرغم من أن منزل سيدتها يمكن الوصول إليه في رحلة تستغرق أقل من يوم واحد. ركبت الخادمة البعير الخلفي الذي كان يتبع بعير سيدتها الذي أقوده. وعندما وصلنا إلى منزل أمها، كان الليل قد حل. صرفت سيرا خادمتها وقالت لي:

"'داباسير، هل تحمل في داخلك روح الرجل الحر أم روح العبد؟'.

"فأجبتها بإصرار: 'بل روح الرجل الحر يا سيدتي'.

"'إذاً فهذه هي فرصتك لتبرهن على ذلك. إن سيدك ثمل للغاية وحرسه راقد في غيبوبة. فخذ هذه الإبل واهرب. وفي هذه الحقيبة ستجد ثياباً من ملابس سيدك لتتخفى بها. وسأخبره أنك سرقت الجمال وهربت، بينما كنت أزور أمي المريضة'.

"فأخبرتها قائلاً: 'إنك تحملين في داخلك روح ملكة، وأنا أتمنى بشدة أن أوصلك إلى السعادة في يوم ما'.

"فردت قائلة: 'إن السعادة لا تنتظر زوجة هاربة؛ زوجة سعت إلى تحقيق تلك السعادة في بلاد بعيدة وبين أناس غرباء. فاذهب في طريقك وادعوا الله أن يحميك في الصحراء؛ فالطريق طويل وقد ينفد ما معك من طعام وشراب قبل أن تبلغ غايتك'.

"لم أكن أحتاج لشيء آخر قبل سفري سوى تقديم الشكر العميق لها، ثم غبت بعيداً في غياهب الليل. لم أكن أعرف أي شيء عن

هذا البلد الغريب، ولم تكن لدي سوى تلك الفكرة المبهمة عن الاتجاه الذي سأسلكه لأجد بابل، ولكنني اندفعت بقوة ونشاط وبشجاعة عبر الصحراء وتجاه التلال، ممتطياً بعيراً وجاراً الآخر ورائي. وظللت سائراً طوال تلك الليلة وطوال اليوم التالي، مدفوعاً بمعرفتي بالقدر الرهيب الذي ينتظر العبيد الذين يسرقون أملاك أسيادهم ويحاولون الهرب.

"وفي وقت متأخر في هذا اليوم، وصلت إلى بلد وعرة وغير مسكونة مثل الصحراء. جرحت الصخور الحادة أقدام بعيري المخلصين، وسريعاً ما أصبحا يخطوان في بطء وألم على طول الطريق. لم أقابل أي إنسان أو حيوان، وكان في مقدوري أن أفهم جيداً حينئذ أنهم قد نأوا بأنفسهم عن هذه الأرض القاسية.

"كانت هذه واحدة من الرحلات التي ينجو منها رجال قلائل ليروها. ويوماً بعد يوم، كنا نمشي ببطء أكبر، كما نفد الطعام والشراب. وكانت حرارة الشمس تحرقنا بلا رحمة. وفي نهاية اليوم التاسع، انزلقت من على ظهر البعير وأنا أشعر بأني أوهن من أن أتمكن من امتطائه مرة ثانية، وبأني سأموت بلا شك وأنا تائه في هذا البلد المهجور.

"تمددت على الأرض ونمت، ولم أستيقظ إلا مع ظهور أول وميض للنهار.

"نهضت وتفحصت ما حولي. كان هناك برودة في هواء الصباح. وكانت البعير ترقد على الأرض واهنة في مكان ليس ببعيد عني. وكانت حولي صحراء شاسعة مليئة بالأطلال ومغطاة بالصخور والرمال والأشياء الشائكة، ولم يكن هناك أي إشارة لوجود ماء، وما من شيء يأكله أي إنسان أو حيوان.

"هل ستكون نهايتي في هذا السكون الهادئ؟ كان ذهني حينئذ أكثر صفاء من ذي قبل، ولم يعد هناك سوى أهمية ضئيلة لجسدي.

شفتاي الداميتان من العطش، ولساني الجاف، ومعدتي الفارغة، كلها فقدت ألمها الذي كانت تشعر به من قبل.

"ثم نظرت عبر تلك الأرض الموحشة أمامي، وأتاني ذلك السؤال مرة أخرى: 'هل أمتلك في قرارة نفسي روح العبد أم روح الرجل الحر؟'. ثم أدركت بوضوح أنني لو كنت أملك روح العبد، فإنني سأستسلم وأترك نفسي راقداً في الصحراء حتى أموت، ويا لها من نهاية ملائمة لعبد هارب.

"ولكنني إن كنت أحمل روح الرجل الحر، فماذا سيحدث؟ بالتأكيد سأشق طريقي بقوة عائداً إلى بابل، وسأرد ديوني إلى أولئك الرجال الذين عهدوا إلي بثقتهم، وسأجلب السعادة لزوجتي التي تحبني بحق كما سأجلب الراحة والرضا لوالدي.

"لقد قالت لي سيرا: 'إن ديونك هي أعداؤك، وهي من تسببت في رحيلك من بابل'. نعم، هذا هو الحق. لَم رفضت أن أخوض معركتي مثل الرجال؟ لَم سمحت لزوجتي أن تعود لأهلها؟

"ثم حدث شيء غريب. لقد بدا العالم كله بلون مختلف، وكأنني كنت أنظر إليه من قبل من خلال حجر ملون، وقد أزيل فجأة. وفي النهاية، رأيت القيم الحقيقية في الحياة.

"أموت في الصحراء! لا، ليس أنا! وبمنظور جديد، رأيت الأشياء التي يجب علي فعلها. في البداية لابد أن أعود إلى بابل وأواجه كل رجل أدين له بدين لم يدفع. وعلي إخبارهم بأني بعد سنوات من الترحال والحظ العاثر قد عدت لأرد ديوني بكل ما أستطيع من سرعة. ثم علي بعد ذلك أن أبني بيتاً لزوجتي وأصبح ابناً يفخر به آباؤه.

"لقد كانت ديوني هي أعدائي، ولكن الرجال الذين أدين لهم كانوا أصدقائي وذلك لأنهم قد وثقوا بي وصدقوني.

"كنت أتهادى على قدمي بوهن شديد. ما الذي كان يعنيه الجوع؟ وما الذي كان يعنيه العطش؟ إنهما مجرد عائقان طفيفان

في طريقي إلى بابل. فبداخلي كانت تجيش روح الرجل الحر العائد للتغلب على أعدائه ولمكافأة أصدقائه. لقد كنت مفعماً بالعزم والتصميم الشديد.

"التمعت أعين البعيرين بالنبرة الجديدة في صوتي الأجش. وبمجهود كبير، وبعد محاولات عديدة، استطاعا أن يقفا على أقدامهما. وبمثابرة يرثى لها، استطاعا أن يشقا طريقهما نحو الشمال، فقد كان بداخلي شيء ما يقول بأننا سنجد بابل في هذا الاتجاه.

"وأخيراً وجدنا الماء، فقد مررنا عبر بلد ذات أرض خصبة حيث الحشائش والفواكه. وعرفنا الطريق المؤدي إلى بابل؛ لأن روح الرجل الحر تنظر إلى الحياة على أنها سلسلة من المشكلات التي يجب حلها، وتقوم بحل هذه المشكلات، بينما تنتحب روح العبد قائلة: 'ما الذي يمكنني أن أفعله، وأنا مجرد عبد؟'.

"فماذا عنك أنت يا تاركاد؟ هل جعلت معدتك الفارغة ذهنك صافياً إلى أبعد حد؟ أمستعد أنت لأن تسلك الطريق الذي سيعيد إليك احترامك لذاتك؟ هل يمكنك أن ترى العالم بلونه الحقيقي؟ ألديك الرغبة في رد ديونك، رغم أنها قد تكون كثيرة، لتصبح مرة أخرى رجلاً موقراً في بابل؟".

ظهرت النداوة في عيني الشاب. ثم نهض بتلهف على ركبتيه قائلاً: "لقد أعطيتني رؤية جديدة؛ وأنا بالفعل أشعر بروح الرجل الحر تجيش بداخلي".

وهنا سأله أحد المستمعين المنتبهين للحديث قائلاً: "ولكن كيف استطعت تدبر الأمر عندما عدت؟".

فرد داباسير: "أينما وُجدت العزيمة، وُجد الطريق. أصبحت عند تلك النقطة أمتلك العزيمة والتصميم، لذا فقد شرعت في إيجاد الطريق. فقمت أولاً بزيارة كل من أدين لهم بالمال وطلبت منهم مهلة حتى أتمكن من كسب ما أرد به ديوني. قابلني معظمهم بالترحاب،

وسبني العديد منهم، ولكن آخرين عرضوا علي المساعدة؛ وأعطاني أحدهم المساعدة الحقيقية التي كنت في أشد الحاجة إليها بحق. إنه ماثون، تاجر الجواهر. فبعد أن علم بأني كنت راعي إبل في سوريا، قام بإرسالي إلى نيباتور العجوز، تاجر الإبل، وكان قد فوض لتوه من قبل ملكنا الفاضل لشراء قطعان عدة من الإبل الجيدة من أجل حملة عسكرية ضخمة. فقمت باستغلال خبرتي بشأن الإبل استغلالاً جيداً معه. وشيئاً فشيئاً صار بإمكاني أن أرد كل عملة نحاسية وكل عملة فضية أدين بها. ثم بعد ذلك وفي النهاية استطعت أن أبقي رأسي مرفوعة وشعرت بأني أصبحت رجلاً ذا شأن عظيم بين الرجال".

ومرة أخرى استدار داباسير نحو طعامه، وصاح بصوت عالٍ حتى يسمعه من في المطبخ: "كوسكور، يا لك من متكاسل. إن الطعام بارد. أحضر لي المزيد من اللحم من فوق الشواية. وأحضر قطعة كبيرة جداً أيضاً لتاركاد، ابن صديقي القديم، فهو جائع وسيأكل معي".

وهكذا انتهت حكاية داباسير، تاجر الإبل في بابل القديمة. لقد وجد روحه الحقيقية عندما أدرك حقيقة عظمى، حقيقة كانت معروفة ومستخدمة من قبل الحكماء قبل زمنه هذا بكثير.

لقد قادت الرجال في كل العصور للخروج من مشكلاتهم والوصول إلى النجاح، وستستمر على هذا المضمار من أجل أولئك الذين يمتلكون الحكمة لفهم قوتها السحرية. إنها متاحة لكي يستخدمها أي رجل يقرأ هذه السطور:

أينما وجدت العزيمة،

وجد الطريق

ألواح بابل الصلصالية

سانت سويثنيز كوليدج
جامعة نوتنجهام
نيووارك–أون–ترينت
نوتنجهام

٢١ أكتوبر ١٩٣٤

بروفيسور فرانكلين كالدويل،
البعثة العلمية البريطانية،
هيلاه، ميسوبوتاميا.

عزيزي البروفيسور:

وصلت الألواح الصلصالية الخمسة، التي عثرتم عليها نتيجة لعمليات الحفر الأخيرة في أطلال بابل القديمة، على نفس المركب مع خطابك. ولكم أبهرتني إلى حد بعيد، وقد قضيت ساعات طويلة ممتعة في فك رموزها. كان يجب أن أرد على خطابك سريعاً، ولكني تأخرت حتى أستطيع أن أكمل فك رموزها، ومرفق مع هذا الخطاب ترجمة هذه الألواح.

لقد وصلت الألواح بلا أي تلف يذكر، فشكراً لك على استخدامك الحذر للحافظات وللتعبئة الممتازة.

ولكم ستدهش من القصة التي ترويها هذه الألواح تماماً مثلما دهشنا في المختبر. فالمرء يتوقع أن هذا الماضي المظلم والبعيد سيتحدث عن الرومانسية والمغامرة، مثل ما رأيناه في "ألف ليلة وليلة" كما تعرف. ولكن ما حدث كان مغايراً لذلك، فعندما كشفت هذه الألواح عن مشكلة شخص يدعى داباسير، وهي المشكلة التي كانت متعلقة بالوفاء بديونه المستحقة، أدركت حينئذ أن الظروف والملابسات المحيطة بذلك العالم القديم لم تتغير كثيراً خلال خمسة آلاف عام كما كان متوقعاً.

ومن الغريب أن هذه الرموز القديمة قد أثارت "غيظي"، كما قال الطلاب. فنظراً لأني أستاذ جامعي، فقد كنت أتوهم أني إنسان مفكر يمتلك المعرفة الكافية في معظم المجالات. ولكن ها هو ذلك الرجل القديم يخرج من تحت أطلال بابل المغطاة بالتراب ليقدم وسيلة لم أسمع بها من قبل، وسيلة يستطيع المرء من خلالها أن يرد ديونه ويكسب في نفس الوقت مالاً كافياً لملء محفظته.

أعتقد أنها فكرة رائعة ومهمة أن نثبت ما إذا كانت أساليبه ستنجح في عالمنا المعاصر بقدر ما نجحت في بابل القديمة. لذا فإنني أخطط أنا وزوجتي لتجريب خطته تلك في شئوننا الخاصة والتي قد تتحسن بسببها.

وأتمنى لك حظاً سعيداً في مشروعك المهم هذا، وأنتظر بتلهف فرصة أخرى لمساعدتك.

صديقك المخلص،

ألفريد إتش شروسبيري،

قسم الآثار.

اللوح الأول

هأنذا، داباسير، بعد أن عدت لتوي من أسر العبودية في سوريا، عازماً في قرارة نفسي على أن أرد ديوني الكثيرة كاملة وعلى أن أصبح رجلاً ثرياً وجديراً بالاحترام في موطني الأم بابل، أجلس الآن، لأنقش هنا على هذا اللوح سجلاً دائماً لشئوني المالية، ليرشدني ويساعدني على تحقيق رغباتي السامية.

فاتباعاً للنصيحة الحكيمة التي منحني إياها صديقي الطيب ماثون، تاجر الجواهر، فإني عازم على اتباع خطة دقيقة، يمكنها، كما قال لي، أن تخلص أي إنسان شريف من دينه وتفضي به إلى الثراء واحترام الذات.

وتشتمل هذه الخطة على ثلاثة أهداف هي مبتغى أملي وكامل رغبتي.

أولاً تضمن لي هذه الخطة الازدهار المستقبلي.

وبناءً عليها، فإن عشر إيراداتي لابد أن أدخره لنفسي. وذلك طبقاً للكلام الحكيم الذي تحدث به ماثون عندما قال لي:

"الرجل الذي يدخر عملات ذهبية وفضية كثيرة في كيس نقوده، هو رجل مفيد لعائلته ومخلص لملكه.

"والرجل الذي يحتفظ بمجرد عملتين نحاسيتين في كيس نقوده، ولا يدخر أكثر من ذلك هو رجل لا يمثل أي أهمية لعائلته ولا لملكه.

"أما الرجل الذي لا يحتفظ بأي مال في كيس نقوده فهو رجل قاسٍ على عائلته وخائن لملكه، فهو يمتلك قلباً قاسياً متهوراً.

"ولذا، فإن الرجل الذي يتمنى أن يبلغ هدفه، لابد وأن يحافظ على بقاء كيس نقوده ذاخراً بالمال، وبهذا سيمتلئ قلبه بالحب لعائلته وبالإخلاص لملكه".

ثانياً، بمقتضى هذه الخطة سيمكنني إعالة وتوفير الثياب لزوجتي الفاضلة والتي عادت إلي بإخلاص من منزل أبيها. فماثون يقول إن اهتمام المرء جيداً بزوجته المخلصة يضع في قلبه احترامه لذاته ويضيف القوة والتصميم إلى أهدافه.

ولذا فإن سبعة أعشار إيراداتي سوف أستخدمها في تجهيز المنزل، وتوفير الثياب، والطعام، وفي الإنفاق حتى لا تفتقر حياتنا إلى السعادة والاستمتاع. ولكنه قد أكد وإلى حد بعيد على ألا أنفق

أكثر من سبعة أعشار إيراداتي على هذه الأغراض المهمة. وهنا يكمن نجاح هذه الخطة. إذ لابد وأن أعيش في حدود هذا المقدار المحدد وألا أستخدم أبداً ما يزيد عن ذلك وألا أشتري ما يضطرني إلى دفع ما يزيد عن هذا المقدار.

اللوح الثاني

ثالثاً، في ظل هذه الخطة سوف أتمكن من الوفاء بديوني من خلال إيراداتي.

ومن ثم، ففي كل مرة يصير فيها القمر بدراً، سوف أقسم عشري إيراداتي بشرف وعدل بين أولئك الذين وضعوا ثقتهم في وأدين لهم بالمال. وهكذا، وفي الوقت المحدد أكون بكل تأكيد قد انتهيت من الإيفاء بكل ديوني.

ولذلك، فإنني سأنقش هنا على هذا اللوح اسم كل رجل له دين عندي والمقدار الصحيح لهذا الدين.

فاهرو، حائك الملابس، عملتان فضيتان، ٦ عملات نحاسية.
سنجار، صانع الأسرة، عملة فضية.
أهمار، صديقي، ٣ عملات فضية، عملة نحاسية.
زانكار، صديقي، ٤ عملات فضية، ٧ عملات نحاسية.
أسكامير، صديقي، عملة فضية، ٣ عملات نحاسية.
هارنسير، صائغ الذهب، ٦ عملات فضية، عملتان نحاسيتان.
دياربيكر، صديق أبي، ٤ عملات فضية، عملة نحاسية.
ألكاهاد، مالك المنزل، ١٤ عملة فضية.
ماثون، تاجر الجواهر، ٩ عملات فضية.
بيرجيك، المزارع، عملة فضية، ٧ عملات نحاسية.

(وما بعد ذلك محطم ولا يمكن حل رموزه).

اللوح الثالث

إنني مدين لهؤلاء الأشخاص بمجموع مائة وتسع عشرة عملة فضية ومائة وإحدى وأربعين عملة نحاسية. ولأنني كنت مديناً بهذه المبالغ ولم أجد أي وسيلة لردها، فقد أوحت لي حماقتي آنذاك بأن أترك زوجتي تعود لأهلها، وأترك مدينتي الأم بحثاً عن الثراء السهل في أي مكان آخر، لكنني لم أجد سوى النكبة ورأيت نفسي وأن أرسف في مهانة العبودية.

والآن وبعد أن عرض لي ماثون كيفية رد ديوني باستخلاص مبالغ صغيرة من إيراداتي، أدركت مدى الحماقة الكبيرة في هروبي من نتائج أعمالي المتهورة.

ولذا فقد قمت بزيارة أصحاب الديون ووضحت لهم بأني لا أملك أي موارد أستطيع من خلالها أن أرد ديونهم سوى قدرتي على الكسب، وأني عازم على تقسيم عشري إيراداتي بالتساوي عليهم. وهذا المقدار موضوع طبقاً لحدود إمكانياتي ولا أستطيع أن أدفع أكثر من ذلك. فإذا صبروا، فسأفي بكل التزاماتي في الوقت المحدد.

فسبني أهمار بقسوة، والذي كنت أحسبه أفضل أصدقائي، فتركته وفي نفسي شعور بالخزي. وناشدني بيرجيك، المزارع، بأن أدفع له أولاً لأنه في أمس الحاجة إلى المساعدة. أما ألكاهاد، مالك المنزل، فقد كان رافضاً بشدة ومصراً على أنه سيكون مصدر إزعاج ومشاكل بالنسبة لي ما لم أصل إلى تسوية كاملة وعاجلة معه.

أما الباقون فوافقوا جميعاً على اقتراحي عن طيب خاطر. وعليه فقد أصبحت أكثر تصميماً من ذي قبل على سداد ديوني، وأنا مقتنع بأن محاولة سداد الديون أسهل بكثير من محاولة تجنبها. ورغم أنني لن أتمكن من تلبية احتياجات ومتطلبات قلة من الدائنين، سأتعامل مع الجميع بلا تحيز وبمنتهى الحيادية.

اللوح الرابع

واكتمل القمر بدراً مرة أخرى. لقد عملت بكد بعقل صافٍ. كما قامت زوجتي الطيبة بتدعيم نيتي لرد الديون إلى أصحابها. وبسبب تصميمنا الحكيم هذا، استطعت أن أكسب خلال الشهر المنقضي مبلغاً مكوناً من تسع عشرة عملة فضية من جراء بيع إبل جيدة لنيباتور.

وقسمت هذا المبلغ طبقاً للخطة الموضوعة. فادخرت العشر لنفسي، وقسمت بالمعاونة مع زوجتي السبعة أعشار على تكاليف حياتنا، أما العشران الباقيان فقد قسمتهما بين الدائنين بالتساوي بقدر ما أستطيع.

ولم أقابل أهمار ولكنني تركت له نصيبه مع زوجته. أما بيرجيك فلقد كان سعيداً للغاية حتى إنه كاد يقبل يدي. ولكن ألكاهاد العجوز هو وحده من كان كثير التذمر وقال لي بأني لابد أن أدفع بسرعة أكبر من ذلك. فرددت عليه بأني إذا تمكنت من العمل بدون قلق، فذلك

وحده هو ما سيمكنني من الدفع بسرعة أكبر. وشكرني كل الدائنين الآخرين كما نالت مجهوداتي استحسانهم.

وبناءً عليه، ففي نهاية شهر واحد، انخفضت ديوني بمقدار أربع عملات فضية تقريباً، وأنا أملك بحوزتي عملتين فضيتين إضافيتين غير مستحقتين لأي شخص. وشعرت براحة بال لم أشعر بها منذ فترة طويلة.

وانقضى شهر آخر. عملت بكد كعادتي ولكنني لم أحقق سوى قليل من النجاح. إذ تمكنت من شراء عدد قليل من الإبل. وكسبت إحدى عشرة عملة فضية فقط. ولكن على الرغم من ذلك التزمت أنا وزوجتي الفاضلة بالخطة الموضوعة، وإن كنا لم نتمكن من شراء أي ملابس جديدة، ولم نأكل سوى القليل من الطعام. ومرة أخرى، ادخرنا عشر الإحدى عشرة عملة، بينما عشنا على السبعة أعشار. وكم اندهشت عندما راق ما أدفعه إلى أهمار على الرغم من صغر هذا المبلغ. وكذلك فعل بيرجيك. أما ألكاهاد فقد غضب فجأة ولكن عندما أخبرته بأنه من الممكن أن أسترد هذا المبلغ ما لم يكن يعجبه اضطر حينئذ إلى القبول. أما الآخرون فقد كانوا قانعين، مثلما كانوا من قبل.

وبعد انقضاء شهر آخر كنت مبتهجاً بشدة. إذ تمكنت من إيقاف قطيع رائع من الإبل واشتريت الكثير من الأصحاء منها، وبناءً عليه فقد زادت إيراداتي إلى اثنين وعشرين عملة فضية. وتمكنت أنا وزوجتي هذا الشهر من شراء احتياجاتنا الضرورية من الصنادل والملابس. كما تغذينا جيداً على اللحم والدجاج.

وتمكنت من سداد أكثر من ثماني عملات فضية للدائنين. حتى إن ألكاهاد لم يعترض كعادته.

عظيمة هي بحق تلك الخطة التي تخلصنا من ديننا وتعطينا الثروة التي ندخرها.

ومرت ثلاثة أشهر كاملة على آخر مرة نقشت فيها على هذا اللوح. وفي كل شهر كنت أدخر عشر إيراداتي، ونعيش أنا وزوجتي على السبعة أعشار، على الرغم من صعوبة ذلك في بعض الأحيان. كما كنت في كل شهر أدفع للدائنين عشري إيراداتي.

والآن أصبحت أمتلك في حوزتي إحدى وعشرين عملة فضية، مما جعلني أقف مرفوع الرأس كما أصبحت أسير بفخر بين أصدقائي.

كما اعتنت زوجتي جيداً بمنزلنا وصارت تلبس على نحو رائع. وقد كنا سعداء في العيش مع بعضنا البعض.

ولكم كان لهذه الخطة مميزات لا تعد ولا تحصى. أفلم تحول عبداً سابقاً إلى رجل ذي مكانة جديرة بالاحترام؟

اللوح الخامس

وبعدما اكتمل القمر بدراً مرة أخرى، تذكرت كيف مر وقت طويل منذ أن نقشت على الألواح آخر مرة. إذ قد أتى وانقضى اثنا عشر شهراً في الواقع. ولكنني في هذا اليوم لن أهمل هذا التسجيل حيث إنني في هذا اليوم قد انتهيت من دفع آخر ديوني. و هذا هو اليوم الذي ستحتفل فيه زوجتي ونفسي المبتهجة، وسنستمتع استمتاعاً بالغاً، وذلك لأننا تمكنا من تحقيق مبتغانا.

وقد حدثت وقائع كثيرة خلال زيارتي الأخيرة للدائنين، والتي سأتذكرها طويلاً. حيث توسل أهمار طالباً مسامحتي له على كلماته القاسية، وقال لي بأني كنت أكثر إنسان تمنى مصادقته من بين كل الآخرين.

أما ألكاهاد العجوز فلم يكن مستاءً بشدة بعد كل ما حدث لذا فقد قال لي: "لقد كنتَ في يوم ما أشبه بقطعة صلصال لين يسهل ضغطها وتشكيلها بأي يد تلمسها، ولكنك الآن مثل القطعة البرونزية التي لها قيمة بين الآخرين. فإذا احتجت إلى الفضة أو الذهب في أي وقت فتعالَ إلي".

ولم يكن هو الوحيد الذي وضعني في منزلة عالية، فقد تحدث إلي الكثيرون باحترام. كما أصبحت زوجتي تنظر إلي ببريق في عينيها، جعل مني رجلاً يمتلك الثقة في نفسه.

فيا لها من خطة جعلتني أصل إلى النجاح الذي أصبوا إليه. إذ مكنتني من رد كل ديوني، كما جعلت كيس نقودي مملوءاً بالذهب والفضة. لذا فإنني أنصح بها لكل من يرغب في الفوز وتحقيق النجاح. إنها مكنت عبداً سابقاً من رد ديونه وملء محفظته بالعملات الذهبية، أفليس من البديهي إذاً أن تساعد أي إنسان في أن يتمكن من العيش باستقلالية؟ أنا شخصياً لم أنته منها بعد، إذ إنني مقتنع تمام الاقتناع بأني إذا اتبعتها لمدة أطول، فستجعلني ثرياً بين الرجال.

سانت سويثنيز كوليدج
جامعة نوتنجهام
نيووارك–أون–ترينت
نوتنجهام

٧ نوفمبر ١٩٣٦

بروفيسور فرانكلين كالدويل،
البعثة العلمية البريطانية،
هيلاه، ميسوبوتاميا.

عزيزي البروفيسور:

إذا صادفت في أثناء تنقيبك الدائم في أطلال بابل شبحاً لمواطن سابق، تاجر الإبل العجوز في بابل الذي كان يدعى داباسير، فقدم لي خدمة. أخبره بأن كتاباته التي نقشها على تلك الألواح الصلصالية منذ زمن بعيد، قد أكسبته اعترافاً مستمراً بالجميل على مدى الحياة من قبل زوجين من أساتذة الجامعة هنا في انجلترا.

ربما تتذكر ما قلته لك في خطابي منذ عام تقريباً من أنني قد قررت أنا وزوجتي تطبيق خطته تلك للخروج من مأزق مديوناتنا ولنمتلك في نفس الوقت مالاً كافياً في حوزتنا. ربما يمكنك أن تتوقع كم الضيق الشديد الذي كنا نعاني منه، على الرغم من أننا حاولنا كثيراً إخفاء ذلك عن أصدقائنا.

ولكم شعرنا بالخزي الشديد لسنوات طويلة من جراء تراكم الكثير من ديوننا القديمة، كما أصابنا القلق خشية أن يقوم بعض من أصحاب المتاجر بإثارة فضيحة لي أجبر على أثرها على ترك الجامعة. فدفعنا ودفعنا –كل بنس استطعنا أن نعتصره بشق الأنفس من دخلنا المالي– ولكن السيطرة على الأمر كانت مسألة صعبة للغاية. بالإضافة إلى أننا كنا نضطر للاقتراض مرة ثانية للوفاء باحتياجات معيشتنا، مما جعل ديوننا لا تتناقص أبداً.

وقد تطور الأمر ليصبح واحدة من تلك الحلقات المفرغة الخبيثة، التي كانت تزداد سوءاً بدلا من أن تتحسن، وأصبح سداد هذه الديون أمراً ميئوساً منه رغم كفاحنا الشديد. كما أننا لم نتمكن من الانتقال إلى سكن أقل تكلفة لأننا كنا مدينين لصاحب البيت الذي نقيم فيه. ولم يكن هناك أي شيء في الأفق نستطيع فعله لنحسن من موقفنا.

ثم أتانا أحد معارفك، وهو تاجر الإبل العجوز في بابل، بخطة تمكننا من تحقيق ما كنا نرجوه تماماً. إذ حثنا بلطف كي نتبع طريقته. فقمنا بوضع قائمة بكل ديوننا وأخذتها وعرضتها على كل شخص نقع تحت طائلة دينه.

أوضحت لهم كيف أنه من المستحيل أن أرد لهم ديونهم أبداً مادامت الأمور تسير بهذه الطريقة. استطاعوا أن يتفهموا الأمر من خلال رؤيتهم بأنفسهم للحسابات التي عرضتها. ثم وضحت لهم بعد ذلك أن الطريقة الوحيدة التي أراها لدفع الدين كله هي أن أخصص عشرين بالمائة من دخلي كل شهر ليتم تقسيمها على أصحاب الديون بالتناسب، وبهذا أستطيع أن أرد ديوني كاملة في عامين على أقل تقدير. وفي غضون ذلك الوقت سنشتري كل لوازمنا نقداً حتى لا يتراكم علينا المزيد من الديون.

ولكم كانوا لطفاء بحق، وقد أوصانا بائع الخضر والفاكهة، وهو رجل عجوز حكيم، بطريقة ما ساعدتنا على إتمام الأمر: "إذا تعاملت مع كل مشترواتك نقداً، ودفعت بعضاً مما تدين به، فهذا سيكون أفضل، فإذا لم تفعل ذلك، فلن تتمكن من تقليل مديوناتك ولا حتى بعد ثلاث سنوات".

وفي النهاية حصلت على توقيعاتهم جميعاً على اتفاق يلزمهم بعدم إيقاعنا في مشكلات مادامت العشرون بالمائة من دخلنا ستدفع بانتظام. ثم بدأنا بعد ذلك في وضع التدابير اللازمة لكيفية العيش على نسبة السبعين في المائة. وعزمنا على ادخار نسبة العشرة بالمائة الإضافية، فقد كانت تغوينا كثيراً فكرة الادخار.

لقد كان الأمر أشبه بالقيام بمغامرة لإحداث التغيير. وقد استمتعنا باكتشاف هذه الطريقة التي جعلتنا نعيش بارتياح في إطار تلك السبعين في المائة الباقية. فبدأنا بأجرة البيت، وتمكنا من الانتقال إلى بيت أقل تكلفة. ثم بدأنا على سبيل المثال نتنازل عن أصناف الشاي المفضلة لدينا وما يشبهها، ولكم اندهشنا من أننا كثيراً ما استطعنا أن نشتري أصنافاً جيدة وبسعر أقل.

إنها قصة طويلة ولا يكفي هذا الخطاب لتناولها، ولكنها على أي حال ليست صعبة في تطبيقها، فقد تمكنا من تطبيقها وسعدنا بذلك تماماً. ويا له من ارتياح ذلك الذي شعرنا به عندما أصبحت شئوننا المالية في تلك الحالة الجيدة، حتى إننا لم نعد، كما كنا من قبل، في حالة من القلق الدائم بسبب الديون التي فات موعد سدادها.

ويجب ألا أغفل أن أخبرك عن نسبة العشرة بالمائة الفائضة والتي عزمنا على أن ندخرها. ولقد تمكنا من ذلك في بعض الأوقات. والآن أرجو ألا تضحك، فكما ترى، فهذا هو الجانب المرح في الأمر. وأنا أقول لك بأنه من الممتع بحق البدء في ادخار مال لا تضطر إلى إنفاقه. كما توجد متعة أكبر في تضخيم هذا المال المدخر أكثر من تلك المتعة الناجمة عن إنفاقه.

فبعد أن جلبنا الرضا والارتياح لقلوبنا بهذا الذي ندخره، وجدنا استخداماً أكثر ربحاً لهذه النسبة من المال. فقد استثمرنا أموالنا في مشروع استثماري خصصنا له دفع تلك العشرة بالمائة في كل شهر. وهذا ما ثبت أنه أكثر الجوانب إرضاءً لنا في حياتنا التي بدأناها من جديد. وقد كان هذا المبلغ الصغير هو أول شيء أقوم بسداده من راتبي.

وكان أكثر إحساس مشبع بالطمأنينة هو معرفتنا بأن استثمارنا هذا ينمو على نحو مطرد. وعند حلول الوقت الذي أكون قد تقاعدت

فيه عن التدريس في الجامعة ، سيكون هنالك مبلغ كبير وكافٍ ، وعليه فسيتولى هذا الدخل رعايتنا من ذلك الحين فصاعداً.

وكل ذلك وأنا لازلت أتقاضى نفس راتبي القديم. فيا له من أمر يصعب تصديقه ، بالرغم من حقيقته التي لا تقبل الشك. إذ تمكنا من الوفاء تدريجياً بكل ديوننا ، كما زادت قيمة استثمارنا في نفس الوقت. وبالإضافة إلى ذلك استطعنا أن نحقق تقدماً مالياً على المدى الطويل أكثر من ذي قبل. فمن كان يصدق أن اتباع خطة مالية محكمة بدلاً من السير على غير هدى على طول الحياة يمكن أن يحدث مثل هذا الاختلاف في النتائج.

ومع نهاية العام التالي، وحين تصبح كل فواتيرنا الحسابية القديمة قد سددت ، سوف يصبح بحوزتنا المزيد الذي يمكننا أن ندفعه لاستثمارنا ، بالإضافة إلى بعض الفائض من أجل السفر. ونحن مصممان على ألا نسمح مرة أخرى لتكاليف معيشتنا بأن تتجاوز نسبة السبعين في المائة من دخلنا.

ربما تتفهم الآن السبب الذي دعانا إلى تقديم شكرنا الشخصي لهذا الرجل العجوز، والذي أنقذتنا خطته من ذلك المأزق الخطير الذي كنا نحياه.

لقد كان يعرف مأساة الديون، فقد اجتاز كل مراحلها. لقد كان يريد أن يستفيد الآخرون من تجاربه المريرة، وهذا ما جعله يقضي ساعات مملة في نقش رسالته على هذه الألواح الصلصالية.

لقد كانت لديه رسالة صادقة لرفاقه المعذبين، رسالة مهمة بحق حتى إنها انبعثت من تحت أطلال بابل بعد خمسة آلاف سنة ، صادقة وحية ، تماماً كما كانت في يوم أن طمرت تحت الرمال.

صديقك المخلص،

ألفريد إتش شروسبيري،

قسم الآثار.

الرجل الأكثر حظاً في بابل

على رأس قافلته، كان "شاروندادا"، شاهبندر التجار في بابل، ممتطياً فرسه باعتزاز. كان يحب الملابس الأنيقة ويرتدي الثياب الفخمة والجذابة. كما كان يحب الحيوانات الممتازة ويمتطي بسهولة حصانه العربي المفعم بالحيوية. وإذا نظرت إليه، فسيكون من الصعب عليك أن تخمن سنوات عمره المتقدمة. كما لن يخامرك بالتأكيد شعور بأنه كان منهكاً من التفكير في أمر يقلقه.

ولكم كانت الرحلة من دمشق طويلة، ولكم كانت مشاق الصحراء كثيرة، ولكن لم يكن هذا ما يشغل فكره. ولكم كانت القبائل العربية جبارة وتواقة لسلب القوافل المحملة بالنفائس الوافرة، ولكن لم يكن هذا أيضاً ما يقلقه، وذلك لأنه كان يعلم أن حراسه الكثيرين يمثلون حماية آمنة.

ولكن ما كان يقلقه هو ذلك الشاب بجانبه، والذي كان قد أحضره من دمشق. كان هذا الشاب هو "هدان جولا"، حفيد "آراد جولا"، شريكه منذ عهد بعيد، والذي كان يشعر بأنه مدين له بدين من العرفان بالجميل لا يمكن رده أبداً. كان يود أن يفعل شيئاً لهذا الشاب، ولكن كلما فكر أكثر في هذا الأمر، بدا له أكثر صعوبة بسبب الشاب نفسه.

كان كلما حدق في الخواتم والأقراط التي يرتديها الشاب، قال لنفسه: "إنه يتوهم أن الجواهر من أجل الرجال، مع أنه لازال يملك ملامح جده القوية، ولكن جده لم يكن يرتدي مثل هذه الثياب المبهرجة. ومع ذلك فلقد طلبت منه أن يأتي معي أملاً في مساعدته للحصول على انطلاقة لنفسه، وليفر من الخراب الذي صنعه والده بميراثهم".

ثم قطع هادان جولا أفكاره قائلاً: "لماذا تعمل بكل هذا الكد الشديد وتسافر دائماً مع قوافلك في رحلاتها الطويلة؟ ألا تأخذ أبداً وقتاً للاستمتاع بالحياة؟".

فابتسم شارونادا مكرراً عبارته: "الاستمتاع بالحياة؟ ماذا كنت ستفعل لتستمتع بالحياة لو كنت شارونادا؟".

"لو كنت أمتلك ثروة تناهز ثروتك، لعشت مثل الملوك، ولم أكن أبداً لأنطلق عبر الصحراء الحارة، ولكنت أنفقت أموالي بنفس السرعة التي أتت بها إلى كيس نقودي، ولارتديت أفخر الثياب وأندر الجواهر. فهذه هي الحياة التي تستميل رغباتي، ويا لها من حياة تستحق العيش بحق". وضحك كلا الرجلين.

فقال له شارونادا بسرعة وبدون تفكير: "ولكن جدك لم يكن يرتدي الجواهر". ثم أردف بطريقة مرحة: "ألا تستقطع وقتاً للعمل؟".

فرد هادان جولا قائلاً: "ما خلق العمل إلا للعبيد فقط".

فعض شارونادا على شفتيه غيظاً ولم ينبت ببنت شفة، وظل ماشياً في صمت حتى قادهم المر الذي يمشون فيه نحو المنحدر. وهنا كبح جماح حصانه مشيراً إلى الوادي الأخضر البعيد قائلاً: "انظر، ها هو الوادي. انظر بعيداً هناك في الأسفل وسيمكنك أن ترى بصعوبة أسوار بابل، وأبراجها الشاهقة. وإن كانت عيناك ثاقبتين فقد ترى

أيضاً ذلك الدخان المتصاعد من تلك النار السرمدية المشتعلة على قمة تلك الأسوار".

فعلق هادان جولا قائلاً: "إذاً فهذه هي بابل؟ لقد اشتقت كثيراً لرؤية المدينة الأكثر ثراءً بين مدن العالم أجمع. بابل، تلك المدينة التي بدأ فيها جدي بناء ثروته. آه لو كان لا يزال حياً، لما كنا على هذا النحو المؤلم".

"لماذا تتمنى ذلك؟ بإمكانك أنت ووالدك أن تواصلا على نحو جيد مسيرة عمله العريضة".

"للأسف الشديد، فكلانا لا يمتلك موهبته. فوالدي وأنا لا نعرف طريقته السرية في جلب العملات الذهبية".

وهنا لم يرد شارونادا، بل أطلق العنان لحصانه وانطلق هابطاً من الممر نحو الوادي، وعقله مستغرق في التفكير، مخلفاً وراءه القافلة التي تسير وسط سحابة من الغبار الضارب للحمرة. وبعد مرور بعض الوقت، وصلوا إلى الطريق العام المؤدي إلى قصر الملك، ومن ثم اتجهوا جنوباً عبر الحقول.

ولفت انتباه شارونادا ثلاثة رجال متقدمين في السن كانوا يحرثون الأرض. ولكم بدوا له مألوفين على نحو غريب. ويا للمفارقة! هل من المعقول أن يمر المرء عبر حقل بعد أربعين عاماً ويجد نفس الرجال يحرثونه؟ غير أن هناك شيئاً ما بداخله يحدثه بأنهم نفس الرجال. فأحدهم كان يمسك بالمحراث بقبضة غير واثقة، بينما كان الآخرون يمشون بتثاقل مجهد بجوار الثيران، يضربونها بعصيهم على نحو متكرر بلا جدوى، لتستمر في شد المحراث.

منذ أربعين عاماً مضت، كان يحسد هؤلاء الرجال! فكم تمنى بسعادة وطيب نفس أن يتبادل معهم الأماكن! ولكن يا له من فارق الآن! لقد نظر خلفه بفخر نحو قافلته الممتدة، حيث خيرة الإبل

والحمير المحملة بكميات كبيرة من البضائع النفيسة الآتية من دمشق، وكان كل هذا مجرد جزء من ممتلكاته.

ثم أشار نحو الرجال الذين يحرثون الأرض قائلاً: "لازالوا يحرثون نفس الحقل الذي كانوا يحرثونه منذ أربعين عاماً".

"نعم، إنهم يحرثون الحقل، ولكن لماذا تظن أنهم نفس الرجال؟".

فرد شاروِنادا قائلاً: "لقد رأيتهم هناك منذ زمن بعيد".

وهنا تداعت الذكريات بسرعة متلاحقة في ذهنه. لمَ لم يستطع أن يتناسى ماضيه ويحيا في حاضره؟ ثم رأى، كما لو كَان ينظر إلى صورة مرسومة، وجه آراد جولا المبتسم. وهنا تلاشى العائق الذي كان يفصل بينه وبين ذلك الشاب المتشائم الكائن إلى جانبه.

ولكن كيف يقدم المساعدة لمثل هذا الشاب رفيع المنزلة والذي يحمل أفكاراً لتبذير المال ويدين مرصعتين بالجواهر؟ فبالنسبة للعمل، يمكنه أن يقدم فرصاً وافرة منه للعمال الراغبين فيه، ولكنه لا يملك شيئاً يقدمه لأولئك الذين يرون أنهم ذوو منزلة رفيعة ولم يخلقوا للعمل. وها هو الآن مدين لآراد جولا بالقيام بشيء ما، وليس بمحاولة تعوزها الحماسة. فلم يكن هو وآراد جولا يعتمدان على هذا الأسلوب، فهما لم يكونا أبداً من ذلك النوع من الرجال الذين تنقصهم الحماسة.

وفي لحظة واحدة واتته فكرة ما. كانت هناك عقبات في سبيل تحقيقها؛ فهو لابد وأن يضع في اعتباره عائلته ومكانته الاجتماعية. وقد يكون الأمر قاسياً، وقد يؤذي الجميع؛ ولكن لأنه كان من طراز الرجال الذين يتخذون قراراتهم بسرعة، فقد نحى العقبات جانباً وعزم على البدء في العمل.

وعليه فقد سأله قائلاً: "هل يهمك أن تستمع إلى الكيفية التي تشاركنا بها أنا وجدك الفاضل، تلك الشراكة التي ثبت أنها كانت مربحة جداً؟".

فرد عليه الشاب متجاهلاً سؤاله: "لِمَ لا تخبرني فقط بالطريقة التي جعلتكم تحصلون على العملات الذهبية؟ فهذا هو كل ما أحتاج إلى معرفته".

فأكمل شارونادا حديثه متجاهلاً إجابة الشاب: "لقد بدأنا مع هؤلاء الرجال الذين يحرثون الأرض. حينها لم أكن أكبر منك سناً. فبينما اقترب ذلك الصف الذي كنت أسير فيه من الحقل، إذ سخر ميجدو ذلك المزارع العجوز الطيب، من الطريقة المتسمة بالإهمال واللامبالاة التي يقوم بها هؤلاء الرجال في حرث الأرض. كان ميجدو مقيداً بجواري عندما قال: 'انظروا إلى هؤلاء الرفاق الكسالى، فالشخص الذي يمسك المحراث لا يبذل أي مجهود يذكر لكي يحرث بعمق، كما لا يقوم سائقو الثيران بجعلهم يحافظون على مسارهم داخل الأخدود. فكيف يأملون إذاً أن يحصدوا محصولاً جيداً بهذا الحرث الرديء؟'".

فسأله هادان جولا والدهشة تملؤه قائلاً: "هل قلت إن ميجدو كان مقيداً معك؟".

"نعم، بأطواق برونزية حول رقابنا، وسلسلة ثقيلة طويلة بيننا. كان بجواره زابادو، لص الغنم، وكنت قد تعرفت عليه في حارون. وفي نهاية الصف، كان هناك رجل كنا ندعوه "القرصان"، وذلك لأنه لم يفضِ لنا عن اسمه، ولكننا كونا رأياً عنه بأنه بحار بسبب وشم الأفاعي المضفرة المرسوم على صدره على طريقة البحارة. كنا نسير في صفوف كل منها مكون من أربعة أفراد".

فسأله هادان متشككاً فيما يقول: "هل كنت مقيداً مثل العبيد؟".

"ألم يخبرك جدك بأني كنت عبداً في يوم ما؟".

"لقد كان يتحدث عنك كثيراً ولكنه لم يلمح أبداً إلى مثل هذا الأمر".

"لقد كان رجلاً يستطيع المرء أن يأتمنه على أعمق وأدق أسراره. وأنت أيضاً رجل يمكنني الوثوق به، ألست مصيباً في ذلك؟". ثم نظر إلى عينيه مباشرة.

"يمكنك أن تثق في ذلك كل الثقة، ولكني مندهش بالفعل. فأخبرني إذاً كيف آل بك الأمر إلى أن تكون عبداً؟".

فهز شارونادا كتفيه استهجاناً قائلاً: "قد يجد أي إنسان نفسه عبداً. لقد كنت ضحية لأعمال أخي الطائشة؛ إذ قتل صديقاً له في مشاجرة شبت بينهما. وعليه فقد قام والدي بعمل متسم بتهور ناشئ عن اليأس، إذ رهنني عند أرملة هذا الصديق ليقي أخي من الوقوع والمحاكمة تحت طائلة القانون. ولكن عندما لم يتمكن والدي من جمع العملات الفضية اللازمة لتحريري، قامت تلك المرأة من غيظها ببيعي لتاجر رقيق".

فرد هادان جولا مستهجناً الأمر قائلاً: "يا له من خزي وظلم! ولكن أخبرني كيف استعدت حريتك بعد ذلك؟".

"سنصل إلى هذا في وقته، ولكن ليس الآن، فدعنا نكمل حكايتي. فبينما كنا نمر بجانب هؤلاء الرجال الذين كانوا يحرثون الأرض سخروا منا؛ إذ قام أحدهم برفع قبعته المزقة وانحنى لأسفل صائحاً: 'مرحباً بكم في بابل يا ضيوف الملك. إنه ينتظركم هناك عند أسوار المدينة حيث المأدبة معدة من أجلكم'. وقد ضحكوا على هذا بطريقة صاخبة.

"فملأ الغضب فجأة وجه زميلنا 'القرصان' على إثر ذلك وسبهم مراراً. فسألته: 'ماذا كان يقصد هؤلاء الرجال بأن الملك ينتظرنا عند الأسوار؟'.

"'يقصد أنك ستسير نحو أسوار المدينة لتحمل القرميد حتى ينكسر ظهرك. وربما يجلدونك حتى الموت قبل أن ينكسر ظهرك. أما أنا فلن يجلدوني لأني سأقتلهم'.

"ثم أدلى ميجدو بدلوه في النقاش قائلاً: 'لا أرى أي معنى في التحدث عن رغبة الأسياد في قهر العبيد بالجلد والعمل الشاق حتى الموت. فالأسياد يحبون العبيد المخلصين في العمل ويعاملونهم بطريقة طيبة'.

"فعلق زابادو قائلاً: 'ومن يريد أن يعمل بكد؟ إن هؤلاء الرجال الذين يحرثون الأرض لرفاق حكماء. فهم لا يعملون بكد حتى تنكسر ظهورهم. ولكنهم يعملون على قدر استطاعتهم بدون أن يرهقوا أنفسهم'.

"فاعترض ميجدو قالاً: 'لا يمكنك أن تحرز تقدماً بالتقاعس عن العمل. فإذا حرثت هيكتار، يعتبر هذا عمل يوم جيداً وأي سيد يعلم هذا. ولكن عندما تحرث نصفه فقط، يعتبر هذا تقاعساً عن العمل. وأنا لا أتقاعس. فأنا أحب أن أعمل وأحب أن أؤدي عملاً جيداً، فالعمل هو أفضل صديق عرفته طوال حياتي. فلقد جلب لي كل الخيرات التي كنت أتنعم بها من مزرعة وأبقار ومحاصيل، وكل شيء آخر'.

"فسخر منه زابادو قائلاً: 'حسناً، وأين هذه الأشياء الآن؟ إنني أعتقد أن الأفضل هو أن يكون المرء ذكياً ويجعل أيامه تمر بلا عمل. سوف تراني إذا ما تم بيعنا للعمل عند الأسوار، وأنا أحمل قربة ماء أو أؤدي بعض الأعمال البسيطة في حين أنك، يا من تحب العمل، سينكسر ظهرك من حمل القرميد'. ثم ضحك ضحكته السخيفة.

"استحوذ الذعر علي طوال تلك الليلة، فلم أستطع النوم. فتقدمت مزاحماً للاقتراب من الحراس، وعندما نام الآخرون، قمت بلفت انتباه "جودوسو" والذي كان يقوم بنوبة الحراسة الأولى. كان واحداً من قطاع الطرق العرب، وكان من ذلك النوع الوغد من الرجال، والذي إذا سرق منك كيس نقودك، فستظن بأنه لابد وأن يقطع رقبتك أيضاً.

"فهمست إليه قائلاً: 'أخبرني يا جودوسو، هل سيتم بيعنا للعمل في أسوار بابل عندما نصل إليها؟'.

"فسألني بحذر قائلاً: 'لِمَ تود أن تعرف؟'.

"فأجبته قائلاً: 'ألا تفهمَ؟ إنني لازلت شاباً، وأريد أن أعيش. لا أريد أن أعمل أو أجلد حتى الموت على الأسوار. فهل من فرصة متاحة ليشتريني سيد طيب؟'.

"فهمس إلي قائلاً: 'سأخبرك بشيء، فأنت شخص طيب، ولم تسبب لي أي متاعب. إننا نذهب في أغلب الأوقات إلى سوق العبيد أولاً. فاستمع جيداً إلى ما سأقوله لك الآن. عندما يأتي المشترون، قل إنك عامل جيد تحب العمل بكد عند سيد فاضل. اجعلهم يرغبوا في شرائك. لأنك إن لم تجعلهم يشترونك، فستضطر في اليوم التالي إلى حمل القرميد. ويا له من عمل شاق جداً'.

"وبعد أن مشى بعيداً، رقدت على الرمال الدافئة، ناظراً لأعلى نحو النجوم ومفكراً في العمل. ما قاله ميجدو من أن العمل هو أفضل صديق له، جعلني أتساءل عن إمكانية أن يصبح الأمر كذلك بالنسبة لي. فمما لا شك فيه أنه سيكون كذلك بالفعل، إذا ما ساعدني في التخلص من هذا المأزق.

"وعندما استيقظ ميجدو، همست إليه بأخباري السعيدة. لقد كان هذا الأمر هو بصيص الأمل الوحيد أمامنا ونحن في طريقنا إلى بابل. وفي عصر ذلك اليوم، وصلنا إلى الأسوار، ورأينا صفوفاً من الرجال أشبه بالنمل الأسود، وهم يصعدون ويهبطون الممرات المائلة العالية. وعندما جررنا مقتربين منهم، اندهشنا كثيراً عندما رأينا آلاف الرجال الذين كانوا يعملون. كان بعضهم يحفر في الخنادق المائية المحيطة بالسور، وكان آخرون يخلطون الرمل بالطين اللازم لصنع القرميد، ولكن العدد

الأكبر كان يحمل القرميد في سلال ضخمة ويصعدون به على تلك المرات نحو هذا الصرح*.

"وكان المشرفون على العمل يسبون المتقاعسين، ويصفعون بالسياط ظهور من يفشل منهم في الحفاظ على سيره في الصف. كما شاهدت العبيد المساكين العراة، وهم يترنحون ويسقطون تحت سلالهم الثقيلة ولا يقدرون على النهوض ثانية. فإذا لم ينجح السوط في جعلهم يقفون على أقدامهم مرة أخرى، فإنه يتم دفعهم جانباً عن المرات ويتركون وهم يتلوون من الألم المبرح الذي يفضي بهم إلى الموت. وسريعاً ما يتم سحبهم لأسفل ليلتحقوا بأجساد الآخرين الراقدين على جانب الطريق حتى يتم دفنهم. وعندما شاهدت ذلك المنظر المروع، انتابتني الرجفة. إذاً فهذا ما ينتظرني إذا فشلت في سوق العبيد.

"وقد كان جودوسو على حق. فقد تم أخذنا عبر بوابات المدينة إلى سجن العبيد، وفي الصباح التالي، تم أخذنا إلى السوق. كان الجميع محتشدين في خوف، وكانت ضربات السياط هي ما تجعلهم يستمرون في الحركة، حتى يفحصهم المشترون. وتحدثت أنا وميجدو بتلهف لكل رجل سمح لنا بالحديث معه.

"وقام تاجر الرقيق بإحضار جنود من حراسة الملك عندما قاوم 'القرصان'، حيث قاموا بتقييده وضربه بوحشية. ولكم شعرت بالأسف من أجله عندما قادوه بعيداً.

"وشعر ميجدو بأننا سنفترق عما قريب. وبينما لم يكن بجوارنا أي مشترٍ، إذ تحدث إلي جدياً ليؤكد على مدى أهمية العمل بالنسبة لي في المستقبل قائلاً: إن البعض يكرهونه. بل ويتخذونه عدواً لهم. والأفضل أن تعامله على أنه صديق لك، وأن تجعل نفسك تحبه. ولا تقلق من مشقته. فإذا بنيت منزلاً جميلاً، فلا يهم إذا كانت الدعامة الأفقية الرئيسية ثقيلة وأنه بعيد عن البئر. فعدني بأنك، إذا وجدت سيداً تعمل عنده، فستعمل بكد بقدر ما تستطيع. فإذا لم يقدر كل ما

تعمل، فلا تبتئس. وتذكر أن العمل الجيد يأتي بالخير للرجل الذي يقوم به على نحو جيد بل ويجعله رجلاً عظيماً'. وهنا توقف عن الحديث عندما أتى مزارع قوي البنية إلى السياج الذي نقف فيه وبدأ في التحديق فينا بطريقة متفحصة.

"فسأله ميجدو عن حقله ومحاصيله وسريعاً ما أقنعه بأنه سيكون له بمثابة رجل ذي نفع كبير. وبعد مساومة عنيفة مع تاجر الرقيق سحب المزارع كيساً متخماً بالنقود من تحت عباءته، وسريعاً ما تبع ميجدو سيده الجديد وغابا عن الأنظار.

"وقد تم بيع عدد ضئيل من الرجال الآخرين خلال ذلك الصباح. وفي الظهيرة أفضى إلي جودوسو بأن تاجر العبيد كان مشمئزاً ولا يحتمل البقاء حتى يجن الليل وسيأخذ كل من بقي من العبيد عند غروب الشمس إلى مندوب الملك لشراء العبيد. ومن ثم فلقد تملك اليأس مني إلى أن جاء رجل سمين طلق المحيا وتساءل إن كان بيننا خبازاً.

"فاقتربت منه قائلاً: 'لمَ يلزم على خباز جيد مثلك أن يطلب خبازاً آخر قد لا يكون بنفس براعتك؟ ألن يكون من الأسهل أن تقوم بأخذ رجل راغب في العمل مثلي وتعلمه أساليبك الماهرة؟ انظر إلي فأنا شاب قوي ومحب للعمل. أعطني فرصة فقط وسأبذل قصارى جهدي كي أجلب الذهب والفضة إلى كيس نقودك'.

"ولكم كان منبهراً من جراء رغبتي واستعدادي للعمل، وبدأ على الفور في المساومة مع التاجر والذي لم يكن قد التفت إلي على الإطلاق منذ أن اشتراني، ولكنه الآن يزايد ببلاغة على قدراتي وصحتي الجيدة وحسن تصرفي. حتى أني شعرت وكأني ثور سمين يباع إلى الجزار. وفي نهاية الأمر، ومما سعدت له كثيراً، فقد حسمت الصفقة. وسرت خلف سيدي الجديد وأنا أظن أني الرجل الأكثر حظاً في بابل.

"وقد حاز مقري الجديد على إعجابي. فلقد علمني سيدي نانانيد كيفية طحن الشعير في حجر الرحا الكائن في ساحة الدار، وكيفية إشعال النار في الفرن، وبعد ذلك علمني كيفية الطحن بطريقة بارعة لمسحوق السمسم من أجل صنع كعكة العسل. ولقد كان لدي مضجع في السقيفة التي كان يتم تخزين الحبوب فيها. كما كانت مدبرة المنزل العجوز، الجارية "سواستي"، تطعمني بطريقة جيدة، كما كانت سعيدة بالطريقة التي أساعدها بها في القيام بالمهام الصعبة.

"وهنا واتتني الفرصة التي اشتقت إليها لأجعل من نفسي ذا نفع كبير لسيدي، ولأجد كما كنت آمل طريقة أتمكن بها من الحصول على حريتي.

"طلبت من نانانيد أن يعلمني كيفية عجن الخبز وتحميصه. وهذا ما فعله، وهو سعيد برغبتي واستعدادي. ولاحقاً، عندما كان بمقدوري أن أقوم بهذا العمل بطريقة جيدة، طلبت منه أن يعلمني كيفية صنع كعكة العسل، وسرعان ما أصبح بمقدوري القيام بكل ذلك، حتى إن سيدي كانت تغمره السعادة لأنه قد استراح من العمل، ولكن سواستي كانت تهز رأسها باستنكار وتقول: 'ليس بالشيء الطيب أن يجلس الرجل بلا عمل'.

"وشعرت ساعتها بأن ذلك هو الوقت المناسب لي لأفكر في طريقة أبدأ من خلالها في كسب المال لأشتري به حريتي. لذا فعندما انتهيت من الخبز في الظهيرة، خطر ببالي أن نانانيد قد يوافق على أن أبحث عن وظيفة مربحة أعمل بها بعد الظهر كل يوم، على أن يتقاسم معي الأرباح التي سأجنيها. ثم أتت إلي الفكرة حينئذ، فلمَ لا أخبز المزيد من الكعك وأتجول في شوارع المدينة لأبيعها؟

"وعليه فقد قدمت خطتي تلك إليه بهذه الطريقة قائلاً: 'إذا ما استطعت أن أستغل أوقات ما بعد ظهيرة كل يوم بعد انتهاء الخبز في كسب بعض المال من أجلك، ألن يكون من العدل حينئذ أن تتقاسم

معي هذا المال حتى أحصل على ما أستطيع به شراء الأشياء التي يرغب فيها ويحتاجها كل إنسان؟'.

"فأقر قائلاً: 'نعم هذا هو العدل'. وعندما أعلمته بمخططي في التجول في الشوارع لبيع كعكات العسل التي نصنعها، غمرته السعادة، ثم اقترح قائلاً: 'هذا هو ما سنفعله: ستبيع كل كعكتين ببنس واحد، ثم ستكون نصف البنسات لي لأدفع ثمن الدقيق والعسل والخشب الذي نستخدمه في خبزها، أما الباقي فسآخذ نصفه، وتحتفظ أنت بالنصف الثاني'.

"ولكم سعدت بهذا العرض الكريم والذي سأحتفظ لنفسي من خلاله بربع أرباح مبيعاتي. وفي تلك الليلة عملت حتى وقت متأخر من الليل حتى أصنع صينية لأعرض عليها كعكات العسل. وقد أعطاني نانانيد ثوباً قديماً من عنده حتى يمكنني أن أبدو في مظهر جيد، وقامت سواستي بغسله ليبدو نظيفاً.

"وقمت في اليوم التالي بخبز كمية إضافية من كعكات العسل، ولكم بدت محمصة جيداً ومغرية وهي معروضة على الصينية في أثناء سيري على طول الشارع وأنا أنادي على بضاعتي بصوت عالٍ. في بادئ الأمر، لم يبدِ أي شخص أدنى اهتمام، حتى تملكتني خيبة الأمل. ولكني واصلت الأمر، ولاحقاً بعد الظهيرة حيث أصبح الرجال جوعى، بدأت الكعكات في الرواج وسريعاً ما نفدت وأصبحت الصينية فارغة.

"وكان نانانيد سعيداً جداً بمدى النجاح الذي حققته وأعطاني نصيبي عن طيب خاطر وابتهاج. وكم كنت مبتهجاً لامتلاكي هذه البنسات. لقد كان ميجدو على حق عندما قال بأن السيد يقدر العمل الجيد الذي يقوم به عبيده. وفي تلك الليلة، كنت سعيداً جداً بنجاحي هذا حتى أنني تمكنت من النوم بصعوبة، بعد أن حاولت أن أحسب ما قد أكسبه في عام واحد، وكم عاماً سأحتاجها لأشتري حريتي.

"ونظراً لأني كنت أنطلق بصينية الكعك كل يوم، فقد كونت سريعاً زبائن دائمين. وكان أحد هؤلاء هو جدك آراد جولا. فقد كان تاجراً للسجاد وكان يبيعها لربات البيوت، ويجوب المدينة من أقصاها إلى أقصاها، برفقة حمار يحمل أثقالاً كبيرة من السجاد وعبد أسود يتولى رعايته. كان يشتري مني كعكتين لنفسه وكعكتين لعبده، وكان يتحدث معي بينما كانوا يأكلون.

"ويوماً ما، قال لي جدك شيئاً سأظل أتذكره طوال البقية الباقية من حياتي. 'إنني أحب كعكك يا بني، ولكن ما أحبه أكثر هو ذلك الأسلوب الرائع الذي تعرض به هذا الكعك. فمثل هذه الروح يمكنها أن تنقلك بعيداً على طريق النجاح'.

"ولكن كيف لك يا هادان جولا أن تفهم ما يمكن أن تعنيه مثل تلك الكلمات المشجعة لعبد صغير منعزل في مدينة كبيرة، يكافح بكل ما يملك بداخله من قوة، ليجد مخرجاً من هذا الذل الذي يعيش فيه؟

"وبمرور الشهور واصلت إضافة البنسات إلى كيس نقودي حتى إنني بدأت أشعر بوزنه وهو معلق في حزامي. كما ثبت على الدوام أن

*أشهر أعمال بابل القديمة، أسوارها، ومعابدها، وحدائقها المعلقة، وقنوات المياه الضخمة، كانت قد شيدت جميعاً بأيدي العبيد الكادحين، وكان غالبيتهم من أسرى الحروب، وهذا ما يوضح المعاملة اللاإنسانية التي تلقاها هؤلاء الأفراد. وقد شمل قهر العاملين هذا أيضاً العديد من مواطني بابل نفسها والمقاطعات التابعة لها، ممن تم بيعهم في أسر العبودية بسبب جرائمهم أو مشاكلهم المالية. فقد كانت عادة شائعة عند الرجال أن يضعوا أنفسهم أو زوجاتهم أو أطفالهم قيد الرهن لضمان سداد الديون، والأحكام القانونية، أو الالتزامات الأخرى. وفي حالة تخلفهم عن الإيفاء بهذا الدين فإن من تم رهنهم يباعون تحت أسر العبودية.

العمل هو أفضل أصدقائي، تماماً مثلما قال ميجدو. ولهذا فلقد كنت سعيداً، ولكن سواستي كانت قلقة.

"قالت لي شاكية ذات يوم: 'أخشى على سيدك من أن تجعله يقضي الكثير من الوقت في أماكن اللهو'.

"ولكم سعدت كثيراً في أحد الأيام عندما قابلت في الشارع صديقي ميجدو. كان يقود ثلاثة حمير محملة بالخضراوات المنقولة إلى السوق. وتحدث إلي قائلاً: 'إنني أعمل بجهد كبير. لذا فلقد قدر سيدي عملي الجيد وأصبحت الآن كبير العمال. انظر، لقد عهد لي بالقيام بعملية التسوق، كما أرسل أيضاً في طلب عائلتي. فالعمل يا صديقي يساعدني الآن على التخلص من مشكلتي العظمى. وسيساعدني في يوم ما لأشتري حريتي ولأمتلك مرة أخرى مزرعة خاصة بي'.

"مر الوقت، وأصبح نانانيد ينتظر عودتي بشدة من السوق بعد البيع، ويقوم بشغف بعد وتقسيم المال. كما حثني على الذهاب إلى أسواق أكثر حتى أزيد من مبيعاتي.

"وغالباً ما كنت أذهب خارج أبواب المدينة لاجتذاب زبائن من مشرفي العبيد الذين يعملون في بناء الأسوار. ولكم كنت أكره الرجوع إلى رؤية تلك المناظر البغيضة، ولكنني وجدت أن هؤلاء المشرفين زبائن أسخياء. ودهشت في يوم ما عندما رأيت زابادو منتظراً في الصف كي يملأ سلته بالقرميد. كان هزيلاً ومنحنياً، كما كان ظهره مغطى بالكدمات والالتهابات من أثر أسواط المشرفين. ولقد كنت آسفاً بشأنه، وناولته كعكة، دفعها في فمه مثل الحيوان الجائع. وعندما لمحت نظرة الجشع في عينه، هرولت مسرعاً قبل أن يلتهم كل ما في صينيتي.

"وقد سألني آراد جولا ذات يوم قائلاً: 'لماذا تعمل بكل هذا الكد الشديد؟'. نفس السؤال الذي سألتني إياه اليوم، هل تذكر؟ فأخبرته بما قاله لي ميجدو بشأن العمل. وكم أثبت لي بأنه أفضل أصدقائي.

ثم عرضت له بفخر كيس نقودي المليء بالبنسات، ووضحت له كيف أني أدخرها لأشتري بها حريتي.

"فتساءل قائلا: 'وعندما ستصبح حراً، ماذا ستفعل؟'.

"فأجبته: 'إنني أعتزم أن أصبح تاجراً'.

"وحينئذ فقط وضع ثقته في، وأفضى إلي بشيء لم أكن أشك فيه أبداً: 'إنك لا تعلم بأنني عبد مثلك. وأنا الآن قيد عقد شراكة مع سيدي'.

فبادره هادان جولا وعيناه تتقدان بالغضب قائلاً: "توقف، إنني لن أستمع إلى افتراءات تشوه سمعة جدي. فهو لم يكن عبداً".

فحافظ شاروناد على هدوئه وقال: "إنني أكن له كل الاحترام والتقدير لأنه قد تغلب على محنته وأصبح مواطناً موقراً في دمشق. فهل أنت من نفس معدنه؟ هل أنت رجل بما يكفي لمواجهة الحقائق، أم أنك تفضل العيش تحت الأوهام الكاذبة؟".

فاستقام هادان جولا على سرج فرسه، ورد بصوت مكبوت بالمشاعر العميقة قائلاً: "لقد كان جدي محبوباً من قبل كل الناس. وكانت أعماله الخيرة لا تعد ولا تحصى. وعندما حلت المجاعة، ألم يقم ذهبه بشراء الحبوب من مصر وألم تأتِ بها قوافله إلى دمشق وتوزعها على الناس حتى لم يعد هناك جائع واحد؟ والآن تأتي أنت لتقول بأنه كان مجرد عبد حقير في بابل".

فرد شاروناد قائلاً: "لو كان قد ظل عبداً في بابل، لكان من الممكن أن يكون حقيراً، ولكن عندما أصبح، من خلال مجهوداته الشخصية، رجلاً عظيماً في دمشق، تخلى عنه سوء حظه وأصبح ذا شأن بين الرجال".

ثم أكمل حكايته قائلاً: "المهم هو أنه بعد أن أخبرني بأنه كان عبداً، وضح لي مدى تلهفه لكسب حريته. والآن وبعد أن صار في حوزته المال

الكافي لشرائها، أصبح مشتتاً جداً فيما يجب عليه فعله. فهو لم يعد يقوم بمبيعات جيدة، ويخشى أن يفقد تأييد سيده".

"فاعترضت على حيرته قائلاً: 'لم تعد فكرة تمسكك بسيدك فكرة صائبة الآن. فعد مرة أخرى إلى الشعور بأنك رجل حر. تصرف على أنك رجل حر، وحقق النجاح على أنك ذلك الرجل الحر! واعزم على تحقيق أمنيتك وحينئذ سيساعدك العمل على تحقيقها!'. ثم تابع سيره في طريقه قائلاً بأنه كان سعيداً لأني وبخته على جبنه*.

"وفي يوم ما ذهبت خارج البوابات مرة أخرى، ودهشت من وجود حشد كبير مجتمع هناك. وعندما سألت أحد الرجال عما يحدث، رد علي قائلاً: "ألم تسمع؟ لقد تم القبض على عبد هارب كان قد قتل أحد حراس الملك وقدم للمحاكاة وسيساق اليوم للموت بسبب جريمته. حتى إن الملك بنفسه سيكون حاضراً هنا".

"كان الزحام شديداً حول عمود الجلد، لدرجة أنني خفت أن أقترب خشية أن أفقد صينية الكعك، فتسلقت سوراً لم يكتمل كي ألقي نظرة على رءوس الناس. وقد كنت محظوظاً لرؤيتي الملك نبوخذنصر بنفسه وهو ممتطياً مركبته الذهبية. فلم أكن قد رأيت أبداً مثل تلك الفخامة ومثل تلك الثياب والستائر المصنوعة من الأقمشة الناعمة والمرصعة بالذهب.

"لم يكن باستطاعتي أن أرى عملية الجلد، ولكني تمكنت من سماع صيحات العبد المسكين. وكنت أتساءل كيف أن رجلاً نبيلاً جداً مثل ملكنا الوسيم يستطيع أن يتحمل رؤية مثل هذا التعذيب. ولكن عندما رأيته يضحك ويمزح مع حاشيته، عرفت أنه شخص قاسي القلب، وفهمت المغزى من إسناد مثل تلك المهام اللاإنسانية للعبيد في بناء الأسوار.

"وبعد أن مات العبد، علق من قدميه على إحدى السواري حتى يراه الجميع. وبعد أن بدأ الحشد في التقلص، اقتربت من السارية.

وعلى الصدر كثيف الشعر، وجدت وشماً من الأفاعي المضفرة. لقد كان هذا العبد هو صديقنا الذي كنا قد أسميناه القرصان.

"وفي المرة التالية التي قابلت فيها آراد جولا، كان رجلاً مختلفاً عما قبل. فقد حياني والحماس يملؤه قائلاً: 'انظر، العبد الذي كنت تعرفه صار الآن رجلاً حراً. لقد كان في كلماتك سحر. إذ زادت مبيعاتي وأرباحي، وملأت البهجة زوجتي. كانت امرأة حرة، فهي ابنة أخت سيدي. وقد رغبت كثيراً في أن ننتقل إلى مدينة غريبة حيث لا يمكن لأي إنسان أن يعرف بأني كنت عبداً في يوم ما. وهكذا سيكون أبنائي فوق شبهات الخزي والتوبيخ من جراء بلية أبيهم. كما أصبح عملي هو أفضل مساعدي. كما مكنني من استرداد ثقتي ومهارتي في البيع'.

"ملأتني البهجة لأني كنت قادراً ولو حتى بطريقة بسيطة على مكافأته على التشجيع الذي منحني إياه.

"وفي إحدى الأمسيات، أتت إلي سواستي وهي مكتئبة بشدة قائلة: 'إن سيدك يعاني من مشكلة، وأنا أخشى عليه. فمنذ شهور قليلة ماضية خسر الكثير في أحد المشروعات الفاشلة، ولم يدفع للمزارعين ثمن الحبوب أو ثمن العسل. وهم الآن غاضبون بشدة ويهددونه'.

"فرددت بلا تفكير: 'لم علينا أن ننزعج بسبب غبائه وتهوره. فنحن لسنا قائمين على أمره'.

"'يا لك من شاب غبي، أنت لا تفهم. لقد رهن سند ملكيتك عند أحد الدائنين، وطبقاً لأحكام القانون فبإمكان هذا الشخص أن يطالب بك ويبيعك. وأنا لا أعرف ماذا أفعل. فهو سيد طيب. فلماذا؟ لماذا تنصب عليه مثل هذه المشكلة؟'.

"لم تكن مخاوف سواستي بلا أساس من الصحة. فبينما كنت أخبز في الصباح التالي، إذ عاد صاحب الدين وهو رجل يدعى ساسي، حيث نظر إلي نظرة فاحصة.

"ولم ينتظر هذا الرجل عودة سيدي ولكنه قال لسواستي بأن تخبره بأنه أخذني. ومن ثم فقد جررت بعيداً عن عملي الذي لم ينتهِ، فقط بالثوب الذي يغطي ظهري وكيس النقود المملوء بالبنسات والمعلق في موضع آمن في حزامي.

"لقد نزعت مني أعز أمنياتي مثلما ينتزع الإعصار الشجرة من جذورها ويلقيها في البحر الهائج. لقد سبب الطيش والتهور لي مرة أخرى الوقوع في مثل هذه النكبة.

"وكان ساسي رجلاً فظاً أجش. وبينما كان يقودني عبر المدينة إذ أخبرته بالعمل الجيد الذي كنت أقوم به لنانانيد وقلت له بأني آمل أن أقوم بعمل جيد من أجله. ولكن رده لم يكن يحمل أي تشجيع: 'أنا لا أحب هذا العمل. كما لا يحبه سيدي. لقد أخبره الملك بأن يرسلني لأعمل في بناء جزء من القناة الرئيسية. فأخبرني سيدي بأن أشتري المزيد من العبيد الذين يعملون بكد وينتهون من العمل بسرعة. ولكن أنى له هذا، فكيف لأي إنسان أن ينتهي من عمل كبير كهذا بسرعة؟'.

"تصور بيداء بلا شجرة واحدة، فقط بعض الشجيرات المنخفضة والشمس التي تحرق بضراوة، حتى إن الماء الكائن في خزانات الماء قد أصبح شديد السخونة حتى إننا بصعوبة استطعنا أن نشرب منه. ثم تصور صفوف الرجال والتي تهبط في الحفرة العميقة ويحملون بمشقة تلك السلال الثقيلة المملوءة بالوحل إلى أعلى ويبقون في هذا العمل القذر من الفجر وحتى يحل الظلام. وتصور الطعام المقدم في أوعية مكشوفة والتي كنا نقتات منها وكأننا مثل الحيوانات. ولم يكن لدينا أي خيم ولا حتى قش نتخذه أسرة. هذا هو الموقف الذي وجدت نفسي فيه.

لذا أخفيت كيس نقودي في موضع أمين وتساءلت في قرارة نفسي إن كنت سأعيش حتى أستخرجه مرة أخرى.

"في بادئ الأمر كنت أعمل بإرادة طيبة، ولكن بمضي الأشهر شعرت بأن روحي تنهار. وفيما بعد أصابت ضربة الشمس جسدي المتعب، ففقدت شهيتي، وكان من النادر أن نأكل لحم الضأن والخضراوات. وفي الليل كنت أتقلب في فراشي من أثر الأرق المحزن.

"وفي بؤسي هذا تساءلت فيما إن كانت خطة زابادو هي أفضل الخطط، وهي أن يتهرب المرء من العمل ويقي نفسه هذه المشقة. ثم استعدت ذكرى آخر مرة رأيته فيها، وعلمت بأن خطته لم تكن جيدة.

"ثم فكرت في صديقنا القرصان بمرارته، وتساءلت فيما إن كان الأفضل أن أقوم بالمشاجرة والقتال. ولكن ذكرى جسده الذي ينزف كانت لا تزال عالقة في ذهني، وأعلمتني بأن خطته كانت أيضاً بلا جدوى.

"ثم تذكرت آخر مرة رأيت فيها ميجدو. كم كانت يداه صلبة بشدة من أثر العمل الكادح، ولكن قلبه كان مضيئاً، كما كانت السعادة تطل من وجهه. لقد كانت خطته هي أفضل الخطط.

"وعلى الرغم من أنني كنت مستعداً للعمل تماماً مثل ميجدو، لكنه لم يكن يعمل بكد مثلي. فلماذا إذاً لا يأتيني العمل بالسعادة والنجاح؟ هل العمل هو من أتى لميجدو بالسعادة، أم أن السعادة والنجاح يأتيان مصادفة؟ هل سأظل أعمل طوال البقية الباقية من حياتي من غير أن أحصل على أمنياتي، وبدون أن أحقق السعادة والنجاح؟ لقد كان عقلي يعصف بكل هذه الأسئلة ولم أجد إجابة لها. لقد كنت حائراً وحزيناً بحق.

"وبعد مرور أيام عدة، وحينما بدا وكأن مخزون طاقتي قد بدأ في النفاد ولازالت أسئلتي بلا أجوبة، إذ أرسل ساسي في طلبي؛ فقد جاء رسول من رجل جديد اشتراني ليعيدني إلى بابل. فاستخرجت كيس نقودي الثمين ودثرت نفسي بالبقية البالية من ثوبي وسلكت طريقي.

"وبينما نحن في طريق العودة، كانت نفس الأفكار العاصفة تدفعني إلى هنا وإلى هناك مستمرة في التموج عبر عقلي المحموم. لقد بدا الأمر وكأن الكلمات الغريبة لأنشودة سمعتها في مدينتي الأم "حارون" لازالت ترن في عقلي:

يساق الإنسان مثلما تساق الزوبعة،
التي تقوده مثل العاصفة،
فلا أحد يستطيع تتبع مساره،
ولا أحد يستطيع التنبؤ بمصيره.

"هل كتب علي أن أعذب هكذا للأبد لعلة لا أعرفها؟ أي مآسٍ وخيبة أمل جديدة تنتظرني مجدداً؟

"وعندما انطلقنا إلى فناء منزل سيدي الجديد، تخيل مدى ما أصابني من الدهشة عندما رأيت آراد جولا في انتظاري. ثم ناول يده إلي وساعدني على النزول وحضنني مثل أخ مفقود منذ زمن بعيد.

* كانت عادات العبودية في بابل القديمة، والتي قد تبدو غريبة بالنسبة لنا، منظمة على نحو صارم من قبل القانون. على سبيل المثال، كان مسموحاً للعبد أن يكون له ملكية من أي نوع حتى إنه كان من الممكن أن يمتلك عبيداً آخرين ليس من حق سيده أن يطالبه بهم. كما كان العبيد يتزوجون بلا قيود من نساء حرائر. وكان الأطفال الذين يولدون من أم حرة يصبحون أحراراً. ومعظم تجار المدينة كانوا من العبيد. وكان الكثيرون منهم في شراكة مع أسيادهم، وكان من كامل حقهم أن يكونوا أثرياء.

"وبينما نحن سائرون في طريقنا وددت أن أتبعه مثلما يتبع العبد سيده، ولكنه أبى ذلك. ووضع ذراعه على كتفي قائلاً: 'لقد فتشت عنك في كل مكان. وعندما بدأت أفقد الأمل قابلت سواستي والتي أخبرتني بشأن الرجل الذي اشتراك، فطلب ثمناً باهظاً، ولكنك تستحقه. فلقد كانت فلسفتك ومشروعك هما مصدر إلهام لي قادني إلى هذا النجاح الجديد'.

"فقاطعته قائلاً: 'لقد كانت فلسفة ميجدو وليست فلسفتي'.

"'بل فلسفتك وفلسفة ميجدو. فالشكر كل الشكر لكما، فإننا الآن مسافرون إلى دمشق وأنا أحتاج إليك لتكون شريكي'. ثم تعجب قائلاً: 'انظر، في لحظة واحدة ستكون رجلاً حراً مرة ثانية'. وبعد قوله هذا أخرج من تحت عباءته لوحاً صلصالياً يحمل سند ملكيتي ثم رفعه فوق رأسه وقذفه بشدة لينكسر إلى مائة قطعة من الحصاة الكبيرة. ثم وقف بمرح على الأجزاء المنكسرة وسحقها بقدميه حتى صارت مجرد رماد.

"اغرورقت عيناي بدموع الشكر والعرفان بالجميل. لقد عرفت أني الرجل الأكثر حظاً في بابل.

"لقد أثبت العمل كما ترى من خلال هذه الأحداث، وفي الوقت الذي كنت أعاني فيه من الأسى، أنه أفضل صديق لي. فقد جنبتني رغبتي في العمل أن يتم بيعي لألتحق بجماعات العبيد التي تعمل عند الأسوار. كما خلفت في نفس جدك أثراً وانطباعاً قوياً جعله يختارني لأكون شريكه.

وهنا سأله هادان جولا قائلاً: "هل كان العمل هو مفتاح جدي السري للحصول على العملات الذهبية؟".

فرد عليه شارونادا قائلاً: "لقد كان المفتاح الوحيد الذي يمتلكه عندما عرفته لأول مرة. لقد كان جدك يستمتع بالعمل، وقد قدرت مجهوداته، ونال مكافأته بسخاء".

كان عقل هادان جولا يموج بالأفكار العميقة ثم قال: "لقد بدأ الأمر يتضح لي. لقد أتاه العمل بالعديد من أصدقائه الذين أعجبتهم صنعته والنجاح الذي حققه. لقد جلب العمل له درجات النبل والشرف التي كان يتمتع بها كثيراً في دمشق. لقد أتاه العمل بكل هذه الأشياء التي أستحسنها. وأنا الذي كنت أعتقد بأن العمل خلق فقط للعبيد".

فعلق شاروندادا قائلاً: "إن الحياة مليئة بكل ألوان المسرات التي يمكن أن يستمتع بها الرجال. ولكل رجل المكان الخاص به. وأنا سعيد جداً لأن العمل ليس مخصصاً للعبيد فقط. فلو كان الأمر كذلك، لحرمت من متعتي الكبيرة. فأنا أستمتع بأشياء كثيرة ولكن ما من شيء أفضل من العمل".

وانطلق شاروندادا وهادان جولا تحت ظلال الأسوار العالية متجهين نحو بوابات بابل البرونزية الضخمة. وحين اقتربا قام حراس البوابة واقفين وقفة اهتمام واحترام تحية لذلك المواطن رفيع المنزلة. وبرأس مرفوعة قاد شاروندادا قافلته الطويلة عبر البوابات وفي شوارع المدينة.

وهنا أسر إليه هادان جولا قائلاً: "لكم تمنيت دائماً أن أكون رجلاً مثل جدي مع أني لم أدرك أبداً من قبل أي نوع من الرجال كان. وهذا ما أريتني أنت إياه. وهأنذا قد فهمت، فأنا أكن له كل التقدير والإعجاب وأشعر بشعور أكثر تصميماً وعزماً على أكون مثله. وأخشى من ألا أتمكن أبداً من رد الجميل لك على إعطائي المفتاح الحقيقي الذي أدى به إلى هذا النجاح. فابتداء من هذا اليوم فصاعداً، سأستخدم هذا المفتاح. سأبدأ بتواضع مثلما بدأ، وهذا ما سيفيد موقفي أكثر بكثير من المجوهرات والثياب المبهرجة".

وعلى الفور خلع هادان جولا القرط من أذنيه والخـواتم من أصابعه. ثم كبح جماح فرسه، وتأخر قليلاً، ثم سار واحترام عميق يملؤه خلف قائد القافلة.

نبذة تاريخية عن مدينة بابل

إذا قلبت في صفحات التاريخ القديم، فلن تجد مدينة عاشت في ترف وازدهار مثلما عاشت مدينة بابل. إن مجرد اسمها يجعلنا نستحضر في أذهاننا مشاهد الثراء والفخامة. وكنوزها من الذهب والجواهر كانت هائلة. والطبيعي أننا قد نتصور أن مثل هذه المدينة الثرية تقع في موقع مناخي استوائي ملائم ومحاطة بالموارد الطبيعية الغنية كالغابات والمناجم. ولكنها في الواقع لم تكن كذلك؛ فقد كانت تقع بجانب نهر الفرات في وادٍ مستوٍ أجدب، ولم يكن بها أي غابات أو مناجم ولا حتى أحجار لبناء المنازل. ولم تكن حتى تقع على طريق تجاري مألوف، وحتى الأمطار لم تكن كافية لزراعة المحاصيل.

كانت بابل نموذجاً رائعاً لقدرة الإنسان على تحقيق أهداف عظيمة باستخدام أي وسائل تتاح له. ولقد كانت كل الموارد التي دعمت هذه المدينة الكبيرة من تطوير الإنسان نفسه، وكل ثرواتها كانت من صنع الإنسان.

كانت بابل تمتلك موردين طبيعيين فقط: الأرض الخصبة والمياه الموجودة في النهر. وفي واحد من أعظم الإنجازات الهندسية في ذلك العصر أو أي عصر آخر، استطاع المهندسون البابليون تحويل مجرى

مياه النهر عن طريق السدود وقنوات الري الكبيرة. وبفضل تلك القنوات القادمة من النهر عبر هذا الوادي الأجدب، تدفقت مياه الحياة في طول هذه الأرض الخصبة وعرضها. وقد احتل هذا العمل مرتبة عالية كأول الأعمال الهندسية المعروفة في التاريخ. وقد ظهرت محاصيل وافرة نتيجة لنظام الري هذا الذي لم يرَ العالم مثيلاً له من قبل.

ولحسن الحظ، فعبر وجود بابل الطويل، حكمها ملوك متعاقبون كان غزو البلاد الأخرى مجرد حادث عارض بالنسبة لهم. وعلى الرغم من أن بابل قد تورطت في حروب كثيرة، فإن معظم هذه الحروب كانت في حيز محلي أو دفاعي ضد الغزاة الطموحين الآتين من بلاد أخرى ويشتهون كنوز بابل الخرافية. ولقد عاشت قوانين بابل الرائعة في التاريخ نظراً لحكمة ملوكها وعدالتهم. ولم تفرز بابل أياً من الملوك المغرورين الذين يسعون لغزو العالم حتى تخضع كل الأمم لغرورهم.

ولم يعد لبابل وجود كمدينة الآن، فعندما انسحبت تلك المجموعة البشرية النشطة والتي أنشأت وحافظت على المدينة لآلاف السنين، تحولت إلى خراب وأطلال. كانت مدينة بابل تقع في قارة آسيا على بعد ٦٠٠ ميل شرق قناة السويس وشمال الخليج الفارسي مباشرة. وهي تقع على خط عرض ٣٠ درجة تقريباً شمال خط الاستواء، أي أنها عملياً تقع على نفس خط مدينة يوما بولاية أريزونا الأمريكية. وكان لها مناخ حار ورطب مشابه لذلك الموجود في تلك المدينة الأمريكية.

وفي يومنا هذا فإن هذا الوادي بجانب نهر الفرات قد أصبح صحراء جرداء تذروها الرياح مرة أخرى بعد أن كان منطقة زراعة وري مزدحمة السكان. فالأعشاب الضئيلة والشجيرات الصحراوية تصارع من أجل البقاء ضد الرمال التي تعصف بها الرياح. فقد اختفت الأراضي الخصبة والمدن الهائلة والقوافل الكبيرة والتي كانت تحمل

البضائع الثمينة. ولم يعد يقطن هذه المنطقة سوى القبائل البدوية العربية التي تعيش حياة هزيلة معتمدة على رعي القطعان الصغيرة. وهي على حالها هذا منذ بداية التقويم الميلادي تقريباً.

أصبح هذا الوادي مجموعة من التلال الرملية المتفرقة في أرجائه. ولقرون طويلة لم يكن يظن المسافرون أنه شيء آخر غير ذلك. وأخيراً لفتت هذه التلال الرملية انتباه علماء الآثار عندما ظهرت بعض القطع المكسورة من الفخار والقرميد إثر سيلان الرمال من عليها بفعل العواصف الموسمية المطرة. وقد تم إرسال بعثات ممولة من قبل المتاحف الأوروبية والأمريكية كي تنقب وتفحص كل ما يمكن أن يتم الكشف عنه. وسريعاً وبفضل أدوات الحفر الحديثة فقد تم إثبات أن هذه التلال هي مدن قديمة، أو "مدن مدفونة" إن صح التعبير.

كانت بابل واحدة من تلك المدن. وقد ظلت الرياح تلقي برمال الصحراء فوقها لما يقرب من عشرين قرناً من الزمان. كما تحطمت كل أسوارها المكشوفة والمبنية أساساً بالقرميد وعادت إلى الثرى مرة أخرى. وهذه هي الحال الآن في بابل بعد أن كانت فيما مضى أكثر المدن ثراءً؛ كومة من الرماد ظلت مهجورة لعصور طويلة حتى إن أحداً لم يكن يعرف حتى اسمها، إلى أن تم اكتشافها عن طريق الإزالة الحذرة لآثار القرون التي تراكمت فوق شوارعها، وللحطام الساقط من معابدها وقصورها الفخمة.

وقد اعتبر كثير من العلماء أن حضارة بابل والمدن الأخرى الكائنة في هذا الوادي هي أقدم الحضارات التي سجلت في التاريخ. فهناك شواهد مؤكدة ترجع تاريخ هذه الحضارة إلى ٨٠٠٠ عام مضت. وهناك حقيقة مشوقة في هذا الصدد تتعلق بالوسيلة التي استخدمت لتحديد هذا التاريخ. فقد تم الكشف في أطلال بابل عن وصف لكسوف الشمس كان قد حدث في عصرهم. فقام علماء الفلك في العصر الحديث بسهولة

بحساب الوقت الذي حدث فيه هذا الكسوف في بابل في ذلك الوقت مما نشأ عنه علاقة بين تقويمهم والتقويم الخاص بنا.

وبهذه الطريقة، استطعنا أن نثبت أنه منذ ٨٠٠٠ عام مضت، كان السوماريون، الذين سكنوا الإمبراطورية البابلية، يعيشون في مدن ذات أسوار. ويستطيع المرء أن يخمن كم قرناً في الماضي عاشته مثل هذه المدن. إن سكان هذه المدن لم يكونوا مجرد همجيين يعيشون داخل أسوار تحميهم، ولكنهم كانوا أناساً متعلمين وعلى قدر من التنوير. وكما يقول التاريخ عنهم فقد كانوا المهندسين وعلماء الفلك وعلماء الرياضيات والرأسماليين الأوائل في التاريخ، كما أنهم كانوا أول شعب له لغة مكتوبة.

وقد أشرنا منذ قليل إلى أنظمة الري التي قاموا بتطويرها والتي حولت الوادي الأجدب إلى جنة خضراء. إن بقايا هذه القنوات لا يزال من الممكن اقتفاء أثرها على الرغم من أن معظمها مطمور في الرمال المتراكمة. كما أن بعضاً من هذه القنوات كان ذا اتساع كبير بحيث يجعل من الممكن أن يسير اثنا عشر فرساً جنباً إلى جنب على طول قيعان هذه القنوات، وذلك عندما تكون خالية من المياه بالطبع. أي أن حجمها أكبر من حجم أكبر القنوات في ولايتي كلورادو وأوتا الأمريكيتين.

وبالإضافة إلى ما قام به المهندسون البابليون من ري أراضي الوادي، فقد قاموا بإنجاز مشروع آخر على نفس القدر من الأهمية. فباستخدام وسائل نظام صرف المياه الموسع تمكنوا من استصلاح مساحات شاسعة من المستنقعات عند مصبي نهري الفرات ودجلة ووضعوا هذا أيضاً تحت رعايتهم.

وقد قام المؤرخ والرحالة اليوناني "هيرودوت" بزيارة بابل عندما كانت في أوج ازدهارها، وأمدنا بالوصف الوحيد المعروف لهذه المدينة من شخص غريب عنها. كما أمدتنا كتاباته بوصف حي للمدينة

ولبعض العادات الفريدة التي تميز بها قاطنوها. كما أشار إلى الخصوبة الرائعة لأراضيها ولمحصول القمح والشعير الوافر الناتج عن زراعتهم.

وعلى الرغم من أن مجد بابل قد خبا، فإن حكمتها لازالت باقية لنا. ونحن ندين بالفضل إلى طريقتهم في التدوين والتسجيل. ففي ذلك العصر البعيد لم يكن قد تم ابتكار الورق بعد. وبدلاً من ذلك، قاموا بحفر كتاباتهم على ألواح من الصلصال. وعندما انتهوا من ذلك قاموا بوضعها في الأفران حتى تصبح مثل القرميد الصلب. وكانت الألواح مستطيلة الشكل، طولها حوالي ٨ بوصات وعرضها حوالي ٦ بوصات، وسمكها حوالي بوصة واحدة.

وكانت هذه الألواح الصلصالية، كما هو شائع تسميتها عندهم، تستخدم كثيراً مثلما نستخدم الأشكال الحديثة للكتابة. فقد كان تحفر عليها الأساطير والشعر والتاريخ والمراسيم الملكية وقوانين الأراضي وسندات الملكية والكمبيالات وحتى الخطابات المرسلة عن طريق سعاة البريد للمدن البعيدة. ومن خلال هذه الألواح الصلصالية، حصلنا على رؤية عن الشئون الخاصة بهؤلاء الناس. على سبيل المثال، أحد هذه الألواح، وكان من الواضح أنه من سجلات أحد أصحاب المتاجر في المدينة، يقول إنه في التاريخ المدون، قام زبون معين بجلب بقرة واستبدالها بسبعة أكياس من القمح، ثلاثة منها تم تسليمها في ذلك الوقت، والأربعة الأخرى مؤجلة حسب رغبة الزبون.

وقد اكتشف علماء الآثار مكتبات كاملة تضم مئات الآلاف من هذه الألواح، مدفونة بطريقة آمنة في أطلال المدن.

وتعتبر الأسوار العظيمة المحيطة بالمدينة واحدة من أبرز العجائب الكائنة في بابل. وقد صنفها القدماء مع الهرم الأكبر في مصر على أنها من "عجائب الدنيا السبع". وينسب إلى الملكة سميراميس الفضل في تشييد الأسوار الأولى في مطلع تاريخ هذه المدينة. ولم تتمكن آلات الحفر الحديثة من اكتشاف أي أثر للأسوار الأصلية. كما لم يستطع

العلماء تحديد ارتفاعاتها بدقة. وقد أشار الكتاب الأوائل إلى أن ارتفاع هذه الأسوار قد قدر بأنه حوالي من خمسين إلى ستين قدماً وإلى أنها كانت مغطاة من الجانب الخارجي بالقرميد ومحمية بالإضافة إلى ذلك بخندق مليء بالماء من حولها.

أما الأسوار التي بنيت بعد هذه الأسوار الأصلية والتي كانت أكثر شهرة منها فقد بدأ في تشييدها نبوبولاسر قبل حوالي ستمائة عام من ميلاد المسيح، ولكنه قد مات قبل انتهاء العمل، وقد أكمله ابنه نبوخذنصر، الذي يعد اسمه مألوفاً في التاريخ.

وكان ارتفاع وامتداد هذه الأسوار يكاد لا يصدقه عقل. وقد روي من مصدر موثوق أن ارتفاعها كان حوالي مائة وستين قدماً، أي ما يوازي ارتفاع مبنى مكون من خمسة عشر طابقاً في عصرنا الحديث. وكانت تمتد كما قدر لها بين تسعة وأحد عشر ميلاً. وكانت قمتها متسعة جداً حتى إنه كان من الممكن أن تسير فوقها مركبة تجرها ستة خيول. ومن هذا الصرح الهائل لم يبقَ الآن سوى القليل فيما عدا أجزاء من الأساسات والخنادق المائية. وبالإضافة إلى التلف الذي أحدثته العوامل الجوية، قام العرب بإكمال مسيرة التخريب تلك عن طريق اقتلاع الأحجار من الأسوار لأغراض البناء في أماكن أخرى.

وصوب أسوار بابل، زحف العديد من الملوك الغزاة بجيوشهم الظافرة، في ذلك العصر المميز بحروب الفتوحات. وقد فرض ملوك كثيرون حصارهم حول بابل، ولكن دوماً بلا جدوى. ولم تكن الجيوش الغازية في تلك الأيام جيوشاً هينة بأي حال من الأحوال. إذ يصف المؤرخون مثل هذه الوحدات العسكرية بأنها كانت مؤلفة من ١٠٠٠٠ فارس، و ٢٥٠٠٠ مركبة حربية، و ١٢٠٠ فوج من جنود المشاة بمعدل ١٠٠٠ رجل في كل فوج. وكان الأمر يستغرق غالباً من اثنين إلى ثلاثة أعوام من الإعداد لحشد لوازم الحرب ومخزون الطعام طوال رحلة السير نحو الهدف.

وكانت مدينة بابل منشأة بنظام يشبه كثيراً النظام المعمول به في المدن العصرية. فقد كانت هناك شوارع ومتاجر. كما كان الباعة الجائلون يقومون بعرض بضائعهم في المناطق الآهلة بالسكان. وفي داخل المدينة كان هناك سياج داخلي يطوق القصور الملكية. ويقال إن الأسوار التي كانت محيطة بهذه القصور كانت أعلى من تلك التي تحيط بالمدينة.

وكان البابليون مهرة في مختلف الفنون، بما فيها النحت، والرسم، وأعمال النسيج، والمشغولات الذهبية، وصناعة الأسلحة المعدنية والأدوات الزراعية. وقد ابتدع صانعو الجواهر أروع المجوهرات فناً وجمالاً. والعديد من هذه الجواهر قد تم الكشف عنها في مقابر قاطنيها الأثرياء، وهي الآن معروضة في أكبر المتاحف في العالم.

في حقبة مبكرة للغاية من التاريخ، حينما كان الناس في بقية العالم يقطعون الأشجار بفئوس ذات رءوس حجرية، أو يصطادون ويقاتلون بسهام ورماح ذات رءوس من الصوان، كان البابليون في ذلك الحين يستخدمون الفئوس والرماح والسهام ذات الرءوس المعدنية.

وكان البابليون رأسماليين وتجاراً بارعين. فعلى قدر علمنا، كانوا هم المبتكرين الأصليين للمال كوسيلة للمقايضة، وللكمبيالات وسندات الملكية المكتوبة.

ولم تقتحم بابل أبداً من قبل الجيوش المعادية حتى عام ٥٤٠ قبل الميلاد تقريباً. وحتى في ذلك الوقت لم تسقط أسوارها. إن قصة سقوط بابل هي أكثر القصص غرابة. إذ اعتزم "سايرس"، وهو أحد أعظم الفاتحين في تلك الآونة، مهاجمة المدينة على أمل أن يستولي على أسوارها الحصينة. وقام مستشارو "نبونيدوس"، ملك بابل، بإقناعه بأن ينطلق لمواجهة "سايرس" في معركة بعيدة ولا ينتظر محاصرته للمدينة. ولكن بعد أن هُزم جيش بابل هزيمة منكرة، دخل "سايرس" أبواب المدينة المفتوحة، واستولى عليها بلا مقاومة.

ومنذ ذلك الحين فصاعداً، أخذت قوة بابل وهيبتها في التضاؤل شيئاً فشيئاً، حتى أصبحت في النهاية، وفي غضون عدة مئات من السنين، مهجورة وخاوية ومتروكة للعواصف والرياح كي تسوي مرة أخرى بالصحراء تلك الأرض التي منها نشأت فخامتها في الأصل. لقد سقطت بابل، ولن تقوم لها قائمة مرة أخرى، ولكن الحضارة تدين لها بالكثير.

لقد قوض الدهر أسوار بابل الضخمة وحولها إلى رماد، ولكن حكمة هذه المدينة ستبقى، ولن يمحوها الزمان.

ولد جورج *صامويل كلاسون* في لويزيانا، ميسوري في نوفمبر عام ١٨٧٤. وقد التحق بجامعة نيبراسكا، وخدم في جيش الولايات المتحدة إبان الحرب الأسبانية الأمريكية. ولأنه كان رجل أعمال ناجحاً، فقد أسس شركة كلاسون ماب كمباني في دينفر، كلورادو، ونشر أول مصور جغرافي للطرق في الولايات المتحدة وكندا. وقام في عام ١٩٢٦ بإصدار أول كتيب في سلسلة شهيرة من الكتيبات التي تتناول الموضوعات الاقتصادية والنجاحات المالية، مستخدماً قصصاً وحكايات من بابل القديمة ليوصل عن طريقها كل النقاط الأساسية التي يسعى إلى توصيلها. وقد انتشرت هذه القصص بشكل كبير، وأصبحت مألوفة للملايين، وكانت أشهرها قصة The Richest Man In Babylon أو "أغنى رجل في بابل"، وهي القصة التي أُخذت عنواناً لهذا الكتاب الذي بين يديك. وقد أصبحت "حكايات بابل القديمة" هذه فيما بعد عملاً كلاسيكياً تحفيزياً في عصرنا الحديث